

Planejando sua estratégia para 2022

Um novo ano já começou e, se você ainda não fez um [planejamento estratégico](#) para seu consultório ou clínica para 2022, essa é a hora.

Ao sentar-se para contemplar sua direção para esse ano, algumas dicas podem ser benéficas para ajudá-lo ao longo do caminho.

Para começar, você deve fazer uma pausa para refletir sobre os novos concorrentes em sua área de influência, bem como sobre os concorrentes atuais e as novas iniciativas que estão ganhando espaço.

Para consultórios médicos, uma análise competitiva é um meio de avaliar quem são seus concorrentes, que valor eles oferecem, compreender os [pontos fortes e fracos](#) e onde seu consultório se encaixa.

Uma boa análise competitiva é um relatório de reconhecimento do terreno de mercado real em que seu consultório deve navegar para ter sucesso.

Embora a análise da concorrência seja um componente essencial de sua estratégia, a maioria dos consultórios médicos não conduz esse tipo de análise sistematicamente o suficiente. No entanto, uma [análise competitiva](#) completa é indispensável.



Reúna uma lista dos concorrentes de seu consultório

Na maioria das vezes, essa lista é composta por quem você considera seus principais concorrentes. No entanto, pode haver outras organizações de saúde que competem indiretamente com a sua, talvez algumas fora de sua área de influência que oferecem serviços como [telemedicina](#) ou modalidades de tratamento de nicho que visam os mesmos pacientes.

Você também desejará incluir informações sobre entidades de saúde que podem entrar em seu mercado no próximo ano. Depois de compilar a lista, você pode destacar os concorrentes que serão o maior desafio.

Analise os serviços da concorrência em termos de recursos, valor e pacientes-alvo

Como eles os comercializam? Como os pacientes veem sua competição? Como os médicos que referem pacientes a você veem sua concorrência?

Dê uma olhada honesta em suas ofertas. A sua qualidade é compatível? Você tem ofertas semelhantes? Qual é o [valor exclusivo](#) que você oferece que os concorrentes não oferecem? Enfatize esses benefícios em seu marketing.

Faça uma lista dos pontos fortes e fracos dos concorrentes e lembre-se de ser objetivo

Você não fará nenhum bem ao seu consultório se permitir que o viés em relação a seus próprios serviços e equipe atrapalhe seu julgamento. Tente ver o consultório da concorrência como se você fosse eles. O que torna o consultório deles tão bom? Se eles estão crescendo rapidamente, o que há no consultório deles que está promovendo esse [crescimento](#)?

Observe como seus concorrentes se divulgam por meio de anúncios, material publicitário e contatos médicos

Você terá que ir a muitas fontes diferentes para obter uma imagem completa. É preciso prática e um pouco de astúcia de sua parte para montar um quadro completo de estratégias e objetivos, portanto, o uso de um consultor qualificado pode ser benéfico para você. Concentre-se nos fatos, seja persistente e confie na sua intuição para ajudá-lo.

Determine os dados demográficos do mercado atual para seu consultório

Se o mercado estiver estável, a competição por pacientes provavelmente será acirrada. Seu consultório se encontrará lutando para ganhar [participação no mercado](#). A parte de perspectiva de sua análise pode parecer uma previsão, mas é na verdade uma medida de tendências. Quando terminar a maior parte de sua pesquisa, você terá informações suficientes para determinar qual realmente é o panorama.



Ao se avaliar em relação à concorrência, provavelmente você encontrará novas ideias para seu consultório. Embora a compilação de uma análise competitiva seja um trabalho interessante, pode realmente ser um desafio. Consequentemente, você pode procurar a ajuda de um consultor da área de saúde para orientá-lo nesse processo.

Você aprenderá muito sobre seu mercado e, no processo, se tornará um recurso mais valioso para seus pacientes e médicos que o recomendam.



» Próximos passos

A partir daí, você desejará entrar em um processo de [planejamento estratégico](#) abreviado. Ou seja, um cronograma e uma lista de objetivos para o que você planeja realizar em 2022.

O planejamento estratégico é uma atividade empresarial essencial; no entanto, vários erros comuns devem ser compreendidos para que os médicos empreendedores possam se proteger contra eles.

Apontar esses erros não é uma crítica ao processo, mas um reconhecimento da implementação inadequada.

Os proprietários de consultórios médicos devem reconhecer os benefícios e as armadilhas potenciais do planejamento estratégico, pois é sua responsabilidade garantir que o planejamento estratégico seja conduzido de maneira adequada para atingir os objetivos desejados.

Confira a seguir quatro dos erros de planejamento mais comuns:

1. Tentar prever e ditar eventos muito distantes no futuro

Em parte, isso pode resultar do desejo natural de acreditar que podemos controlar o futuro. É uma tendência natural fazer planos partindo do pressuposto de que o futuro será apenas uma continuação linear das condições presentes, e muitas vezes subestimamos o escopo das mudanças de direção que podem ocorrer.

Como não podemos antecipar o inesperado, tendemos a acreditar que ele não ocorrerá. Na verdade, a maioria dos planos estratégicos é superada por eventos muito mais cedo do que o previsto pelos médicos.

2. Tentar planejar com muitos detalhes

Esta não é uma crítica ao planejamento estratégico detalhado, mas ao planejamento com mais detalhes do que as condições justificam. Essa armadilha geralmente surge do desejo natural de deixar o mínimo possível ao acaso. Em geral, quanto menos certa a situação, menos detalhes podemos planejar.

No entanto, a resposta natural à ansiedade da incerteza é planejar com mais detalhes, tentar cobrir todas as possibilidades. Esse esforço de planejar com mais detalhes sob condições de incerteza pode gerar ainda mais detalhes. O resultado pode ser um plano estratégico extremamente detalhado que não sobrevive ao atrito da situação e que restringe uma ação eficaz.

3. Tendência a usar o planejamento como um processo de roteirização que tenta prescrever ações com precisão

Quando os médicos deixam de reconhecer os limites da previsão e do controle, o plano estratégico pode se tornar um mecanismo coercitivo e excessivamente regulador que restringe a iniciativa e a flexibilidade. O foco para os membros da equipe passa a ser o cumprimento dos requisitos do plano estratégico, em vez de decidir e agir com eficácia.

4. Tendência para métodos de planejamento rígidos que levam ao pensamento inflexível

Embora o planejamento estratégico forneça uma estrutura disciplinada para abordar problemas, o perigo está em levar essa disciplina ao extremo. É natural desenvolver rotinas de planejamento para agilizar o esforço de planejamento estratégico. Em situações em que as atividades

de planejamento devem ser executadas repetidamente com pouca variação, é útil ter um procedimento bem ensaiado já implementado.

No entanto, existem dois perigos. O primeiro consiste em tentar reduzir os aspectos do planejamento estratégico que requerem intuição e criatividade a processos e procedimentos simples. Não apenas essas habilidades não podem ser capturadas em procedimentos, mas as tentativas de fazê-lo necessariamente restringirão a intuição e a criatividade.

O segundo perigo é que, mesmo quando os procedimentos são apropriados, eles naturalmente tendem a se tornar rígidos com o tempo. Isso prejudica diretamente o objetivo do planejamento estratégico: permitir que a organização se torne mais adaptável. A rigidez é uma das características negativas mais graves do planejamento estratégico e dos planos estratégicos.

...

O planejamento estratégico é uma das principais ferramentas para exercer o controle operacional, pois o ajudará a decidir e a agir com mais eficácia.

Lembre-se, porém, de que o planejamento estratégico envolve elementos de arte e ciência, combinando análise e cálculo com intuição, inspiração e criatividade. Planejar bem é demonstrar imaginação e não apenas aplicar procedimentos mecânicos.

Bem executado, o planejamento estratégico é uma atividade extremamente valiosa que melhora muito o desempenho do consultório e é um uso eficaz do tempo. Mal executado, pode ser pior do que irrelevante e uma perda de tempo valioso.

O desafio fundamental do planejamento estratégico é conciliar a tensão entre o desejo de preparação e a necessidade de flexibilidade no reconhecimento da incerteza do setor de saúde.



HiDoctor[®]
PRONTUÁRIO PADRÃO OURO

Cadastre-se e receba gratuitamente nossas
novidades sobre gestão,
tecnologia e prática médica

Quero receber

Artigo original disponível em:

"Planejando sua estratégia para 2022 " - **HiDoctor® Blog**

Centralx®