

Como transformar um consultório médico em um negócio próspero

Como médico, você deve passar por muitos anos de estudo e depois trabalhar por outros vários anos para adquirir a perspicácia técnica e as habilidades necessárias para ter **sucesso na profissão** escolhida.

Então, depois de dedicar muito tempo e esforço, você decide seguir o caminho empreendedor. Você decide **iniciar seu próprio consultório médico** particular.

É quando você percebe que está jogando um jogo totalmente novo que exige um conjunto completamente diferente de habilidades. Só que desta vez, trata-se de como transformar seu consultório médico em um negócio.

Mas onde você aprende como se tornar um empresário ou empreendedor? Onde você aprendeu como desenvolver um negócio de saúde e levá-lo ao próximo nível? Quem lhe ensinou como iniciar seu próprio consultório médico? Se você é como a maioria dos médicos, percebe que houve uma grande lacuna em sua educação.

Onde você aprende os princípios fundamentais da administração de um negócio? Onde você obtém as ferramentas e estratégias necessárias para o crescimento dos negócios? Como você aprende as habilidades de liderança necessárias para liderar sua equipe?

Neste artigo, forneceremos bons conselhos sobre como transformar um consultório médico em um negócio próspero.



Desafios comuns na criação de um consultório médico

A criação de um consultório médico está repleta de obstáculos decorrentes da natureza do setor de saúde. Os desafios comuns incluem:

- **A necessidade de flexibilidade.** Você enfrentará mudanças constantes à medida que a [tecnologia médica](#) evolui e ocorrem mudanças regulatórias e legislativas imprevisíveis. Se você não for flexível diante dessas mudanças, não poderá atender às necessidades em constante mudança de seus pacientes.
- **A necessidade de relacionamentos fortes.** A medicina é um assunto muito pessoal. Os pacientes devem se sentir seguros antes de confiarem a saúde deles a você. Você precisa desenvolver [relacionamentos fortes](#) com sua equipe e pacientes. Para construir confiança, você precisará priorizar relacionamentos pessoais com pacientes, colegas, funcionários e fontes de referência.
- **A necessidade de marketing médico.** Como em qualquer negócio, você precisará de um plano de marketing sólido para expandir seu consultório. Você precisará encontrar uma equipe de marketing de alto nível para ajudá-lo a se adaptar às constantes mudanças do mercado. Depois de saber como comercializar um consultório médico, você poderá [atrair, engajar e reter](#) novos pacientes suficientes para expandir seus negócios.

Aprendendo estratégias de crescimento do consultório médico

Para [expandir seus negócios](#), você precisa de estratégias de crescimento que atraiam e entreguem continuamente mais pacientes para preencher sua agenda semanal, mensal e anual.

A seguir estão 9 estratégias que ajudarão você a se adaptar e crescer:

1. Supere as limitações em suas percepções

Sua mentalidade é crítica. Pense nas limitações em suas percepções. Por exemplo, você pode pensar que é difícil encontrar uma [recepcionista confiável](#) de longo prazo. Elas saem depois de alguns meses ou você pode até precisar demitir algumas. O custo da baixa retenção de funcionários acaba prejudicando seus ganhos. Você pode pensar que precisa ficar em áreas urbanas para manter o volume de pacientes, mas o alto valor que você paga pelo seu espaço está matando seus lucros. Você pode acreditar que os pacientes ficam tão frustrados com seus planos de saúde que nunca podem ficar totalmente satisfeitos. Eles inconscientemente culpam você por seus problemas com os planos de saúde.

Em vez de perceber esses problemas como limitações, veja-os como oportunidades. Está tudo na sua mentalidade. Você pode superar seus desafios ou ceder a uma mentalidade derrotista. A escolha é sua.

2. Mude seu psicológico

Perceba que a principal barreira ao crescimento de qualquer negócio é sempre o proprietário. Cerca de 20% dessa barreira se resume à engrenagem da administração de um negócio. Os 80% restantes são sobre seu psicológico – seus medos, limites pessoais e as histórias que você conta a si mesmo sobre por que seu consultório não está crescendo da maneira que você deseja.

Você pode pensar que precisa de uma nova estratégia para fazer uma mudança real. Mas o que você realmente precisa é de uma nova mentalidade. A maioria das pessoas sabe que o exercício é uma ótima estratégia para estar em forma e saudável, mas 30% da população mundial está acima do peso. Essas pessoas não têm um problema de estratégia. Elas têm um problema de mentalidade. **Os únicos limites são aqueles que você cria para si mesmo.** Com a mentalidade certa, você pode dominar o desenvolvimento de seu consultório.

3. Aprenda a ser um CEO, não apenas um médico

Você trabalhou duro para se tornar um médico, mas é hora de adicionar um novo título. Você é o CEO de seu consultório ou clínica. **Você é proprietário de uma empresa e deve construir seu negócio.** Você deve **innovar** e encontrar maneiras melhores de atender às necessidades de seus pacientes do que qualquer outro concorrente. Para ter sucesso como CEO, você deve oferecer melhorias na vida de seus pacientes.

4. Apaixone-se por seus pacientes

Seu consultório médico tem um propósito, que não tem nada a ver com você. É sobre seu cliente, seu paciente. Em vez de se apaixonar por seus serviços ou tecnologia, apaixone-se por seus pacientes. Entenda quem eles são, o que eles querem, o que eles temem e como seu consultório pode atender às suas necessidades e fornecer a **experiência de qualidade** que eles desejam.

Esqueça o cultivo de clientes satisfeitos. Mesmo os clientes satisfeitos vão deixar você por um negócio melhor. Em vez disso, pense em cultivar verdadeiros fãs. **Crescer seu consultório significa tornar-se insubstituível para seus pacientes.**

5. Torne mais fácil para os pacientes indicarem amigos e familiares

Seus pacientes ideais podem produzir mais pacientes ideais. **Para maximizar sua base de pacientes atual, facilite para seus fãs divulgarem seu consultório.** Use todas as ferramentas de marketing à sua disposição, incluindo seu site, mídias sociais e **avaliações online** para divulgar seu consultório de maneira rápida e fácil.

6. Contrate devagar, demita rápido

Lembre-se de que não é a pessoa que você contrata que fará a diferença no seu negócio, é a pessoa que você não demite. **Quanto mais cedo você se separar de funcionários que não se encaixam, melhor.** Tome seu tempo para determinar se um candidato tem a natureza certa, a personalidade certa e os valores centrais

certos para se alinhar com seu consultório. Invista tempo em encontrar a pessoa perfeita para cada posição. [Contrate lentamente](#) para encontrar as melhores pessoas.

7. Supere seus concorrentes

Mantenha seus pacientes atuais e atraia novos, superando seus concorrentes. Dê aos seus pacientes uma experiência direta e positiva em seu consultório. Para expandir seu negócio, [sempre ofereça cuidados centrados no paciente para que todos que passarem por suas portas se sintam especiais.](#)

8. Saiba em que negócio você realmente está

Uma pergunta importante a se fazer é: "Em que negócio realmente estou?" Para dentistas que possuem uma clínica odontológica, por exemplo, eles não estão realmente no negócio de dentes. Eles estão no negócio de criar sorrisos ou dar alegria às pessoas. Se você possui um consultório médico, não está no ramo de saúde. Você está no negócio de dar esperança às pessoas e fazê-las se sentirem melhor. [Em vez de focar no processo, foque no valor que você traz para a vida dos pacientes.](#)

As pessoas não se importam com o seu processo; eles se preocupam com o que sentem. Concentre-se no resultado, não no processo para alcançar esse resultado. Dessa forma, você mergulhará seus pacientes na experiência que deseja criar desde o início e, eventualmente, os transformará em verdadeiros fãs. Quando você consegue um grande grupo de fãs, você está no caminho certo para [crescer seu consultório.](#)

9. Determine o que você realmente quer

Decida o que é mais importante para você ao considerar como iniciar seu próprio consultório médico e por que está fazendo isso. Se você está começando um consultório apenas pelo dinheiro, acabará se esgotando. [Lembre-se de que o sucesso sem realização é na verdade o fracasso final.](#)

Não há nada pior do que conseguir tudo o que você pensou que queria e ainda não se sentir realizado. Celebre seus sucessos e reconheça suas realizações, mas tenha como prioridade aprender o que lhe traz paixão e alegria e como seu consultório pode se encaixar nisso. Depois de entender os méritos das conquistas e a arte da [realização pessoal](#), você pode começar a fazer mudanças reais e duradouras em seu negócio de saúde e em sua vida.



Construir e evoluir um consultório médico é uma jornada, com muitos percalços no caminho e ainda mais trabalho duro. Criar um negócio próspero exigirá dedicação, estudo, paciência e tempo, mas os resultados pessoais e profissionais farão tudo valer a pena.

A [tecnologia](#) pode ajudá-lo em muitos pontos, descomplicando diversos aspectos da gestão de um consultório e do atendimento excelente aos pacientes. Conte com o HiDoctor® para ter em sua caminhada todas as ferramentas de que precisa para alcançar o sucesso desejado.

O HiDoctor® é a única plataforma médica completa para seu consultório e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx® conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Experimente e conheça! Clique abaixo e comece agora seu teste gratuito na web!

Experimente o HiDoctor®:
teste agora na web
gratuitamente e conheça!

Quero testar

Mais informações: 0800 979 0400



Centralx®

Artigo original disponível em:

"Como transformar um consultório médico em um negócio próspero " - HiDoctor® Blog

Centralx®