

5 dicas

empreendedoras
para dentistas!



ORTOCIA
CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

Diferencial competitivo

Em um país onde atualmente existem mais de

280 mil dentistas ativos

(cerca de 20% do total destes profissionais no mundo)

você não acha que ter um **diferencial competitivo**

faria toda diferença na hora do paciente

escolher entre o seu consultório e o do vizinho?

Quanto você acha que custa um consultório sem pacientes?
Não existe mágica, a lição de casa tem que ser feita!

Por isso, vamos dar 5 dicas que são parte da cultura da **Ortocia** e que correspondem a algumas das melhores práticas para o público externo (pacientes) e interno (colaboradores), realizadas no nosso cotidiano.

Cole na sua geladeira, deixe na sua mesa de trabalho, enfim, faça destas dicas um mantra que deve ser repetido e exercitado todos os dias, para que você comece a empreender e mudar seu consultório rumo à odontologia que sempre sonhou exercer!

dentistas no mundo



cerca de 20% são brasileiros
como você vai fazer a diferença?



dica 1

Como faço para atrair mais pacientes para o meu consultório?

Devolvo esta dúvida com outra pergunta:

Você sabe quem é o seu paciente?

Talvez você nunca tenha parado para pensar sobre o assunto, não é mesmo? Os problemas e a correria do dia a dia do consultório não nos deixam pensar sobre o paciente que atendemos.

Pergunto isso pois o processo de atração de pacientes ao consultório não é uma tarefa simples. Exige análise e planejamento, primeiramente buscando entender quem é seu público-alvo, desta forma você saberá o que ele deseja. Então, existem duas formas simples e baratas para atrair mais pacientes para o seu consultório. ►

Como faço para atrair mais pacientes para o meu consultório?

indicação

O motivo para isso é simples e óbvio, mas quase ninguém sabe fazer da forma correta! Eles chegaram até você através de uma pessoa em que confiam. E em quase todas as vezes, indicados por uma paciente do gênero feminino (segundo pesquisas recentes), que ficou satisfeita com o tratamento recebido por você e sua equipe.

Isso faz com que fiquem mais predispostos a ouvir, a aceitar o plano de tratamento e a confiar no seu trabalho. E é nessa hora que você não pode falhar! Como Walt Disney já afirmou: você só tem uma chance de causar uma boa primeira impressão!

Para isso, existem diversos cursos de vendas voltados para os profissionais da Odontologia. Para saber mais sobre o assunto, leia o post **“Suporte ao Franqueado: Os 5 passos Ortocia”**.



pacientes mulheres indicam mais

pacientes antigos

Através de pacientes antigos que fizeram algum tratamento com você e não voltaram.

Qual foi o motivo destes pacientes não terem voltado? Saiba que o aceitável em serviços odontológicos é que de cada 10 pacientes que entram em seu consultório, pelo menos 7 pacientes deveriam começar o tratamento - ou 70% de conversão. Na Ortocia, temos uma taxa de conversão acima de 80%!

Então arregace suas mangas e verifique nos últimos meses os pacientes que fizeram apenas a consulta inicial, os que ficaram de fazer a consulta de rotina e se esqueceram. A tarefa de lembrá-los é sua! Você verá que existe uma série de pacientes que já tiveram algum contato com você e que, por alguma razão, não voltaram mais. Para saber sobre como trazer mais pacientes, leia o post da nossa página do Facebook as **5 maneiras de atrair pacientes para o seu consultório**.



índice de fechamento da Ortocia é de 80%



dica 2

Quais erros devem ser evitados na gestão do meu consultório?

Muitos dentistas esquecem ou nem sabem que, **além de dentistas, são empresários**, sobretudo profissionais liberais à frente de consultórios e clínicas próprias.

Por acaso, você teve a disciplina de gestão em negócios durante a sua graduação em Odontologia? Claro que não! Então, os profissionais não estão completamente preparados para aplicar a política de boas práticas de gestão do negócio.

Essa deficiência é especialmente recorrente e nociva na administração financeira do seu consultório.

Portanto, algumas falhas são comuns e, desde o início, devem ser evitadas.▶

Quais erros devem ser evitados na gestão do meu consultório?

gasto maior do que o ganho

Parece óbvio, não é mesmo? Mas as despesas operacionais, relacionadas à manutenção do seu negócio, devem ser menores do que a receita gerada. E despesas operacionais não incluem a retirada de dinheiro do caixa para pagamento de contas particulares (fora do consultório).

descontrole do fluxo de caixa

Sem esse controle é impossível saber exatamente quais são os ganhos e os gastos. O fluxo de caixa é o coração do seu consultório ou clínica, e saber separar os gastos e os ganhos do seu consultório é o primeiro passo.

não poupar

Uma parcela do fluxo de caixa deve ser guardada para as horas de necessidades que, cedo ou tarde, vão acontecer. O consultório odontológico é um negócio sazonal, cujo faturamento varia de acordo com o período do ano e até do mês.

Quer saber mais?

Para saber mais dicas sobre gestão financeira, leia em nossa página do facebook

“Como evitar erros comuns da gestão financeira”.



dica 3

Como diminuir as faltas no consultório?

Será que este é um **problema recorrente** no seu consultório? Uma das grandes queixas dos dentistas, médicos ou quaisquer outros profissionais da saúde é a taxa de faltas e atrasos em seus consultórios.

É claro que imprevistos acontecem, mas as consequências disso vão desde atrasos no tratamento do paciente até prejuízos financeiros no caixa no final do mês. ►

confirmação

Confirme a consulta do seu paciente com antecedência, esse simples gesto evita o esquecimento ou confusão de dia e horário.

Avisá-los na véspera, seja por telefone ou até mesmo por WhatsApp, é uma alternativa eficaz e diminui em mais de 50% as abstinências na agenda.

converse

Converse com o paciente atrasado ou ausente em caso de falta ou atraso, demonstre preocupação com ele e procure saber sobre o ocorrido.

Além de manter o registro das justificativas atualizado, essa informação será importante para que você saiba como contornar a mesma situação das próximas vezes.

Leia também **5 dicas para diminuir as faltas no consultório.**



use a tecnologia a seu favor:
whatsapp pode ajudar a reduzir as faltas em até 50%



dica 4

Como fidelizar um paciente?
Esta é uma ação necessária?

A fidelidade do cliente é o **segredo** de muitas empresas de diversos ramos como a Coca-Cola, por exemplo.

O marketing na área da saúde tem o desafio de criar estratégias que envolvam identificar a necessidade do paciente, priorizar a qualidade do atendimento, criar um conceito de marca e estabelecer uma comunicação com ele. ►

Como fidelizar um paciente? Esta é uma ação necessária?

espera agradável

Mantenha a recepção sempre limpa e organizada. Disponibilize ferramentas para que o paciente possa se distrair enquanto espera: revistas atuais (do mesmo mês), televisão, Wi-Fi aberto para os pacientes e até um ambiente virtual da clínica, onde seja possível jogar ou assistir a vídeos com dicas de saúde, por exemplo. Além disso, ofereça água, café e chá para o cliente enquanto ele e seu acompanhante o esperam na recepção.

clareza nas relações

Dê ao seu paciente uma atenção especial, deixe-o absolutamente à vontade para perguntar o que quiser, explique em detalhes tudo o que for necessário, para que entenda bem o diagnóstico e se sinta seguro sobre os procedimentos que serão adotados.

retorno programado

Dê uma previsão do tempo necessário para o retorno do cliente, ou seja, se ele deverá retornar em 15 dias, três meses, seis meses ou até um ano. Mesmo em uma consulta de rotina, você e sua equipe sempre devem lembrá-lo de que deverá retornar para uma nova avaliação.



Pequenos detalhes contribuem para a fidelização



dica 5

Como fazer o seu paciente fechar o tratamento?

Quando você apresenta um plano de tratamento para seu paciente, não é apenas sua capacidade técnica que está em jogo, suas habilidades de venda também estão.

Convencê-lo a fazer o tratamento com você exige ter em mente as melhores **estratégias de venda** e as diversas formas de driblar as possíveis negativas, de forma a sempre aumentar a taxa de retorno.▶

rapport

Conheça bem seu paciente, saiba quais as expectativas e medos dele e trabalhe sempre em cima disso.

Mostre-se aberto a conversas e esteja genuinamente interessado no que seu paciente tem para dizer.

Esta técnica psicológica se chama *rapport* e consiste em criar uma relação de empatia com o paciente. Então coloque-se no lugar dele, seja franco, explique o que e como será o tratamento, a importância para a saúde dele.

saiba rebater

Como em qualquer negociação, você deve estar pronto para rebater os argumentos negativos apresentados por seu paciente.

Se ele reclamar do preço, mostre a importância do tratamento a fim de evitar males maiores e mais caros no futuro.

destaque suas vantagens

No momento da venda de um tratamento, mostre a alta qualidade do seu atendimento e as vantagens que o paciente tem ao se consultar com você.

Nunca minta! Atue como um verdadeiro advogado do seu trabalho e faça de tudo para que o paciente reconheça isso em você e sua equipe.

Para saber sobre gestão em vendas e os outros dois tipos de gestão, leia o post **“Gestão em Odontologia: Os 5 passos para começar”**.

Leia o post
“Gestão em Odontologia: Os 5 passos para começar”.

Você já pensou em fazer parte de
um time de campeões
em uma franquia
e ter tudo que um dentista
precisa saber em gestão
na área odontológica?



ORTOCIA
CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

menor *break even point* do mercado odontológico

Estas dicas foram apenas algumas das ações que a Ortocia Clínicas Odontológicas tem em seu DNA como cultura, desde o primeiro dia de treinamento.

É por este motivo que a Ortocia mostra ser um sucesso em cidades de pequeno porte (com população inferior a 100 mil habitantes).

O resultado é um faturamento em torno de R\$ 80.000 em cidades com apenas 9 mil habitantes e com lucratividade de aproximadamente 25 a 30%.

Para se ter uma ideia, franqueados alcançam seu ponto de equilíbrio em apenas 3 meses, ou seja, neste período, o dentista iguala o lucro com os gastos de uma nova clínica. Este é o menor break even point (BEP) do mercado odontológico!

Nossa taxa de conversão é de 80%, isto é, de cada 10 pacientes que vão até uma unidade da Ortocia, 8 fecham o tratamento odontológico. Isso se deve a um efetivo treinamento em vendas e encantamento de clientes, que é reciclado todos os anos, seja com cursos presenciais ou mesmo à distância.



ideal para cidades até 100.000 habitantes



lucratividade de 25% a 30%



ponto de equilíbrio em 90 dias



Conversão acima da média: a cada 10 pacientes, 8 fecham



ORTOQUIA
CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

O que você está esperando para fazer parte deste time?

Preencha agora nosso cadastro
e comece realmente a empreender na sua vida!

Siga-nos nas redes sociais

