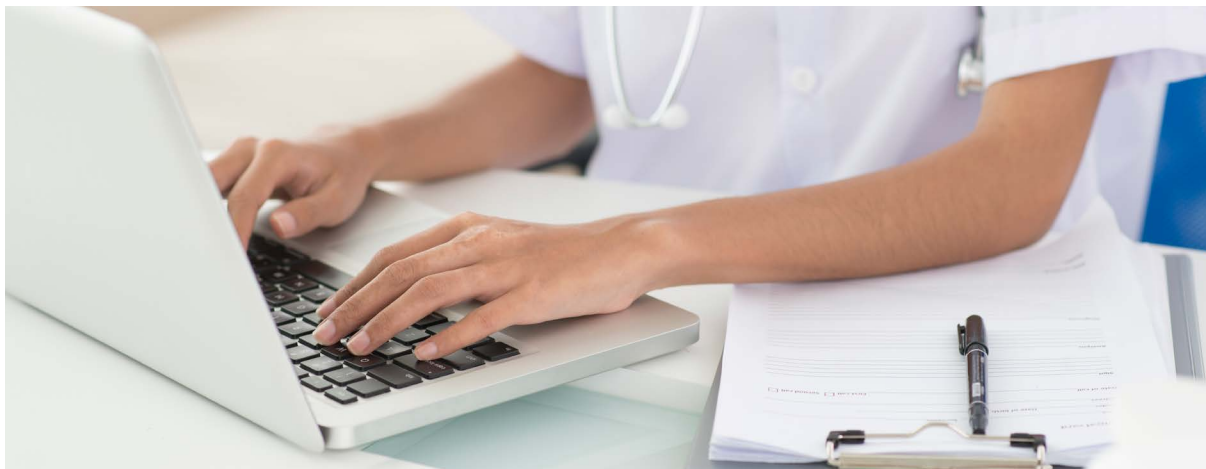

GUIA DE GESTÃO PARA CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA



Introdução	3
Tenha um bom controle financeiro.....	6
Procure otimizar o tempo da sua secretária.....	8
Invista em uma boa estrutura.....	11
Tenha profissionais qualificados.....	14
Invista em Marketing.....	17
Faça um bom atendimento.....	21
Conclusão	24
Sobre a Miotec.....	26



INTRODUÇÃO



Os profissionais ligados às diversas áreas da saúde, muitas vezes, tem interesse em empreender mas percebem uma dificuldade inicial pelo fato de que em seus cursos, matérias relacionadas à gestão e ao empreendedorismo não são abordadas. A boa notícia para estas pessoas é que os conhecimentos necessários à abertura de um negócio neste segmento podem ser aprendidos. Basta que o futuro empresário tenha disposição e muita garra para buscar o alcance de seus objetivos.



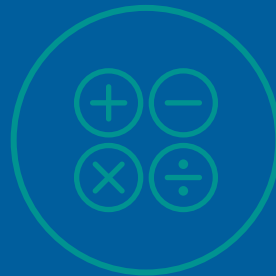
Para os que trabalham com fisioterapia, há um vasto mercado a ser desbravado. Segundo matéria publicada no site [Extra da Globo.com](#), o conhecimento sobre o que faz este profissional e a acessibilidade aos tratamentos, aliados aos hábitos da vida moderna, têm feito com que mais pessoas busquem clínicas especializadas para ter mais qualidade de vida.



E diante de um cenário tão promissor e das facilidades em se capacitar para empreender e [montar uma clínica de fisioterapia](#), por que perder tempo e continuar a trabalhar em outros estabelecimentos se é possível ter o próprio negócio nesta área de formação?

Neste e-book você aprenderá sobre os principais pontos relacionados à gestão do empreendimento, à formação da equipe, à divulgação do negócio e ao ótimo atendimento ao paciente. Faça a leitura com bastante atenção e comece a planejar a abertura de sua clínica de fisioterapia!





Tenha um bom controle financeiro

Tenha um bom controle financeiro



Um dos tópicos mais importantes a ser levado em consideração na gestão de um clínica de fisioterapia é referente à gestão financeira. Atualmente, existem vários softwares específicos para empreendimentos diversos, tais como os relacionados à área da saúde, que auxiliam nos processos de recebimentos e pagamentos de valores referentes a atendimentos e a despesas do negócio.

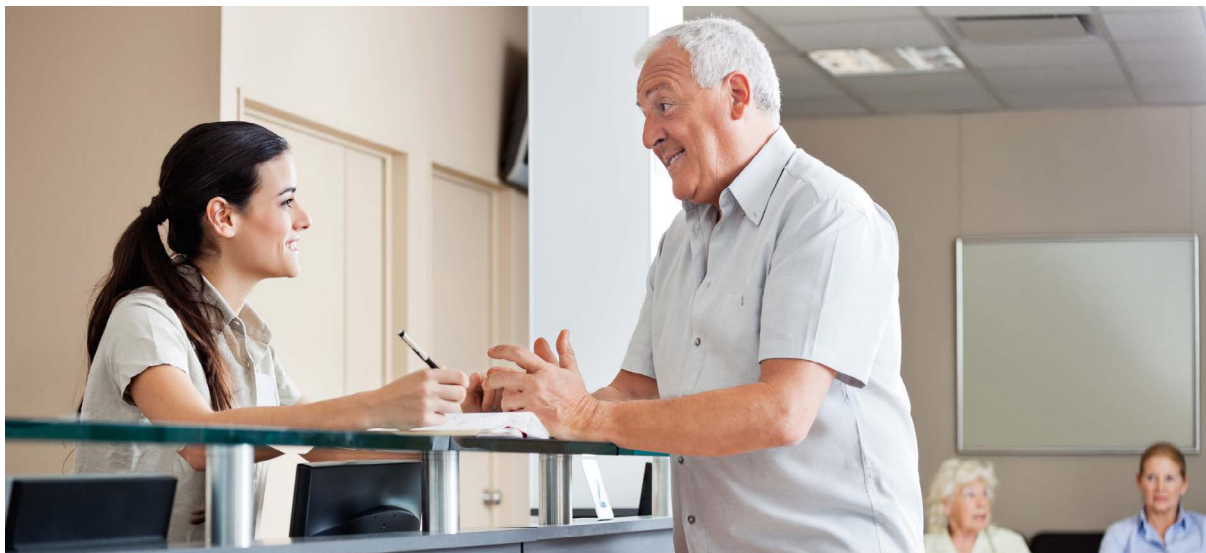
Mas para conseguir ter uma visão sistêmica sobre todos os montantes que estão girando na clínica é necessário separar finanças pessoais das corporativas. A abertura de uma conta correta de pessoa jurídica é um dos passos para facilitar este processo.

Outro ponto que deve ser observado é em relação às receitas e despesas. A saúde financeira do consultório também está bastante associado a este quesito pois, por meio dele, é possível identificar gastos desnecessários, recursos mal alocados, prejuízos e lucros.





Procure otimizar o tempo da sua secretária



As tecnologias surgiram para tornar o nosso dia a dia mais funcional e dinâmico. Então, porque não agrega-la às rotinas para aumentar a produtividade e melhorar a performance das tarefas que são realmente importantes?



O trabalho das secretárias, por exemplo, tem grande valor na percepção dos pacientes. Elas são a personificação do empreendimento no primeiro contato e, se elas tiverem mais tempo para dar mais atenção aos públicos que frequentam a clínica, melhor será a percepção deles em relação ao ambiente.

Sendo assim, tarefas simples como controlar agenda, consultas a convênios, separação de histórico do paciente, cancelamentos de atendimentos, dentre outras atividades simples, mas que roubam bastante tempo, devem ser otimizados para que estas profissionais foquem os trabalhos em situações mais estratégicas para os médicos e para os pacientes, como a solução de problemas, a orientação correta quanto à datas de procedimentos, ao acolhimento dos pacientes e familiares na chegada à clínica, dentre outras tarefas.



Invista em uma boa estrutura

Cuidar do patrimônio da clínica e de toda a infraestrutura também é uma função importante dos gestores. Em se tratando de um ambiente de saúde, todos os elementos precisam estar muito bem organizados e prontos para o recebimento do paciente. Da localização do consultório aos equipamentos para a fisioterapia, tudo precisa estar em perfeita ordem para transmitir a facilidade e a credibilidade tão necessárias a este tipo de negócio.

ACESSIBILIDADE

Alguns dos problemas de saúde que fazem com que uma pessoa recorra a uma clínica de fisioterapia estão relacionados a mobilidade. Mas independente de este ser o fator que motiva um paciente a ir até o local, outros públicos como idosos, cadeirantes, gestantes, etc., precisam ter espaços e instrumentos (como rampas, corrimão, cadeiras de roda, dentre outros) prontos para servi-los e para facilitar o deslocamento por todo o ambiente. Portanto, é importante fazer estas considerações na hora de montar o empreendimento.



ESCOLHA DO IMÓVEL

Antes de decidir qual será o local da clínica, é importante conhecer a vizinhança e entender se a estrutura do [imóvel](#) é compatível a necessária ao funcionamento de um ambiente para fisioterapia. Verifique se os espaços são amplos, se está em situação regular e se tratará conforto e comodidade aos pacientes. Identifique também a facilidade de acesso pelas vias, transportes públicos e infraestrutura para internet, energia, água, etc.

EQUIPAMENTOS

Para o funcionamento da clínica de fisioterapia, são necessários diversos equipamentos como macas, brinquedos didáticos, cadeiras de rodas, travesseiros clínicos, bolas, exercitadores, camas elásticas, dentre outros. Mas além dos tradicionais, existem hoje no mercado, diversos outros aparelhos, como eletromiógrafos, eletroestimuladores, sistemas de baropodometria, sensores inerciais e plataforma de força, que contribuem significativamente para a reabilitação e para a melhor performance dos pacientes no consultório. Com altas tecnologias desenvolvidas para auxiliar no tratamento fisioterapêutico dos pacientes, tais equipamentos têm proporcionado resultados satisfatórios durante e depois das sessões. Investir neste tipo de material potencializa os resultados e traz uma visão mais positiva do negócio.





Tenha profissionais qualificados



Montar uma equipe qualificada é, antes de mais nada, um ato de responsabilidade do empreendedor. Garantir que os profissionais sejam escolhidos conforme habilidades, competências e formações necessárias aos exercícios legais das profissões é muito importante. Outros pontos também devem ser observados durante a contratação, para que o gestor consiga montar um time realmente comprometido com a organização.



OBSERVE HABILIDADES COMPLEMENTARES

Não importa as funções que o profissional a ser contratado exercerá. Para ter um ótimo desempenho, é importante que ele seja educado, tenha empatia, mostre-se disponível e esteja completamente envolvido com o trabalho da clínica.

BUSQUE PERFIS DE LIDERANÇA

Líderes tem o dom de motivar os demais funcionários e de colaborar para a harmonia do clima organizacional, ou seja, o ambiente de trabalho. Sempre que vir alguém com grande potencial de liderança, estimule essa pessoa a desenvolvê-lo cada vez mais, pois tendo um profissional como este ao lado, gerenciar os recursos humanos será muito mais fácil.

TREINE A SUA EQUIPE

Por melhores que sejam os profissionais contratados, todos têm muito a aprender. Por isso, invista em treinamentos para qualificá-los quanto às melhores abordagens aos pacientes, ao manuseio de equipamentos novos, ao atendimento, a novas técnicas de fisioterapia, etc. É preciso também estimulá-los a continuar estudando e se especializando sempre.





Invista em Marketing



Nenhum negócio terá sucesso se ele não estiver em evidência. E a melhor maneira de conseguir fazer com que os potenciais pacientes saibam de uma clínica de fisioterapia é divulgando-a. E para isso, é necessário contratar um bom profissional de marketing para que ele planeje, desenvolva e monitore as ações. Conheça agora, algumas das estratégias que podem ser trabalhadas.



TENHA UM SITE INSTITUCIONAL

Por mais que o atendimento seja feito presencialmente, cada vez mais as pessoas têm tido o hábito de fazer pesquisas na internet para encontrar um profissional, ter informações sobre um produto ou serviço, e até mesmo para entender a reputação de um empreendimento.

Por isso, é tão importante que a clínica de fisioterapia tenha um site funcional, responsivo (que se adapte a diferentes formatos de tela) e que nele estejam as informações mais relevantes para que o [potencial paciente](#) encontre o estabelecimento: número de telefone, endereço de e-mail, endereço físico, especialidades, atendimentos feitos, planos de saúde, etc.

INVISTA EM ANÚNCIOS ONLINE

Google, Facebook, Instagram... são diversos os sites e redes sociais que permitem que os empreendedores comprem anúncios e os direcione a nichos bem específicos de clientes. As mensagens podem ser segmentadas por palavras-chave, por faixa etária, por localização geográfica, dentre outros filtros.





Para que você entenda melhor como esta estratégia funciona, pense em alguém que busque as palavras “fisioterapia em Jundiaí”, por exemplo.

A partir desta expressão, você pode criar anúncios pagos nos locais mencionados para que a pessoa que tem interesse neste tipo de atendimento visualize com mais destaque a sua clínica.

CRIE UM BLOG

Ao contrário do que algumas pessoas pensam, um blog não tem a mesma função de um site. Nele, o conteúdo é dinâmico e as postagens devem ser regulares e com temáticas voltadas para o interesse do público-alvo.

Quando bem produzido, ele colabora para a boa reputação da empresa, pois mostra ao futuro paciente que os profissionais que ali trabalham têm credibilidade para falar sobre os assuntos abordados.

Por meio desta ferramenta, é possível ainda educar os prospectes (aqueles que tem interesse no negócio, mas que ainda não são pacientes) e posicionar melhor a marca nos mecanismos de busca por meio de estratégias de Marketing Digital.





Faça um bom atendimento

Tão importante quanto a infraestrutura, a divulgação, os equipamentos, os profissionais e todos os demais itens necessários ao pleno funcionamento da clínica de fisioterapia, é também o atendimento. Investir nele proporcionando uma ótima experiência ao paciente é uma forma eficaz para conquistá-lo, satisfazê-lo, retê-lo e o tornar um divulgar dos serviços oferecidos pelo empreendimento. Conheça agora, algumas ações que podem ser praticadas para aprimorar o contato do paciente com a instituição e os profissionais que o atendem.

PRÉ-ATENDIMENTO

É preciso ser dinâmico, preciso e pontual. Ao marcar um atendimento, o paciente deseja ter agilidade e o esclarecimento de suas dúvidas e de seus questionamentos. Quanto mais facilidades oferecer para marcar uma consulta – e quanto mais funcional este procedimento for – melhor será este primeiro contato.



RECEPÇÃO

É importante ter uma sala de espera confortável, com bebedouros e banheiros próximos. Revistas atuais, televisão e wi-fi disponíveis ajudam a passar o tempo e a minimizar desconfortos por eventuais atrasos. Se houver estacionamento para os pacientes, facilitará bastante as consultas, principalmente se o consultório estiver localizados nos grandes centros urbanos ou em áreas de muito movimento.

Os profissionais que trabalharem neste setor, devem ser facilitadores, e não apenas recepcionistas. É importante que eles conheçam procedimentos dos planos de saúde, tenham acesso a agenda dos fisioterapeutas e médicos que trabalham no local e sejam ágeis nas respostas e no desempenho de suas funções.

ATENÇÃO À LIMPEZA E À HIGIENIZAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS

Em um ambiente onde saúde é palavra-chave, a limpeza deve ser constante e muito bem feita. Os equipamentos utilizados pelos pacientes também precisam ser higienizados de um atendimento para outro, assim como os profissionais precisam utilizar luvas, máscaras e materiais descartáveis sempre que algum procedimento exigir.





Conclusão



Para abrir uma clínica de fisioterapia, não é necessário ter nascido com o perfil empreendedor, muito menos ter cursado na faculdade disciplinas que norteiam a abertura de um negócio. Para ser um bom gestor e construir um empreendimento de sucesso basta ter, como já foi dito, disposição, força de vontade para superar os desafios iniciais, vontade de aprender constantemente e muito planejamento. Mesmo quando falamos em gestão dos ambientes, dos recursos humanos, da divulgação, dentre outros, ainda assim é imprescindível planejar e monitorar as estratégias.

Ao longo deste material, foi possível observar pontos importantes referentes à administração de uma clínica de fisioterapia, mas para o alcance do sucesso e a satisfação dos pacientes, não se limite a este e-book. Vá em busca de outros conteúdos relevantes, conheça as principais tendências do setor, esteja atento às novas tecnologias que melhoram a performance dos profissionais e trazem resultados mais promissores para os pacientes, dentre tantas outras ações.

O importante para aquele que deseja empreender e gerir o próprio negócio e nunca estagnar e deixar se abater pelos desafios da empreitada. Aproveite os conhecimentos adquiridos com este conteúdo e comece já a aplicá-los na rotina de sua clínica.





A Miotec Equipamentos Biomédicos iniciou suas atividades em 2002 com a missão de entender as necessidades dos pacientes e de desenvolver soluções para dar suporte aos profissionais da área da saúde, para que eles tenham mecanismos mais eficientes a favor dos tratamentos feitos.

Tendo como objetivo a melhoria das capacidades físicas e motoras daqueles que precisam de tratamentos fisioterapêuticos, a Miotec desenvolve diversos **produtos** para contribuir com a qualidade de vida dos pacientes. Para saber mais sobre a empresa e o que ela oferece, **acesse o site** e **faça contato!**

