

# PLANO DE NEGÓCIOS PARA MÉDICOS

Veja os passos para abrir seu consultório, dicas de marketing, ideias e mais.



# Introdução

Nesse ebook traremos estratégias e dicas para você sanar suas dúvidas sobre quais são os passos para abrir um consultório médico.

Explicaremos por onde começar, quais são as necessidades deste negócio, no que precisa investir e os planos que devem ser traçados.





# Análise de mercado

Nessa primeira etapa, é importante fazer um estudo detalhado do mercado com as seguintes informações:

- 1** Escolher uma boa localização;
- 2** Definir seu público alvo, quem serão os clientes ou pacientes;
- 3** Poder aquisitivo das pessoas da região escolhida;
- 4** Quem são seus concorrentes;
- 5** Possíveis parceiros, como laboratórios, farmácias e fornecedores.

## Etapa burocrática

A orientação é procurar profissionais habilitados que possam estar auxiliando nesse processo, para incluir a definição da estrutura jurídica e o enquadramento tributário.

Será preciso solicitar a autorização dos seguintes órgãos:

- 
- Junta Comercial;
  - Secretaria da Receita Federal, para a abertura do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
  - Prefeitura, para a obtenção do alvará de funcionamento;
  - Conectividade Social (INSS/FGTS);
  - Corpo de Bombeiros, para certificado de conformidade com as normas vigentes;
  - Anvisa e secretarias estaduais e municipais de saúde, para a obtenção do alvará de licença sanitária;
  - Certificado Digital.

# A contabilidade é um ponto importante

A escolha de um bom escritório de contabilidade é de extrema importância, afinal, eles te auxiliarão tanto na abertura quanto nos processos do dia a dia.

Ajudará na organização de suas finanças, procurando a melhor carga tributária para você, orientando referente aos impostos, pagamentos de guias e de funcionários e burocracia na emissão de notas fiscais.

Alguns pontos importantes para decidir um bom escritório:

- 1** Tempo de experiência no mercado;
- 2** Ter know how no seu setor;
- 3** Ter soluções tecnológicas para você resolver tudo (ou quase) online;
- 4** Equipe proativa, que te dê soluções práticas.



# Investimentos

Assim como todo negócio, a abertura de um consultório exige investimentos e custos que devem ser pensados e planejados antes da execução do projeto.

## Custos fixos

- Aluguel;
- Folha de pagamento;
- Contabilidade;
- Impostos;
- Softwares,
- Água, energia, telefone e internet;
- Materiais de limpeza/descartáveis.

## Estrutura de início

- Pintura ou reforma do local escolhido;
- Itens de decoração;
- Balcão da recepção;
- Cadeiras e/ou poltronas;
- Mesa atendimento;
- Computadores;
- Telefones;
- Papelaria;
- Filtro de água;
- Máquina de café;
- Equipamentos específicos da sua área.



# Investimento em tecnologia

A tecnologia pode ser seu ótimo aliado na gestão, métricas e relacionamento com seus pacientes.

## Alguns exemplos:

- Agendamento de consulta e confirmação online;
- Módulo de pagamento online;
- Repasse dos médicos automatizados;
- Controle de estoque;
- Emissão de notas fiscais;
- Relatórios gerenciais inteligentes.



# Planejamento de estrutura física

Nesta etapa você deve planejar como será a estrutura física do consultório, desde a sala de espera, banheiros e espaço para a secretária.

Existem algumas particularidades que você deve se atentar dependendo da sua especialidade.

**Se for pediatria,** é interessante ter em seu consultório uma sala com jogos e brinquedos, além de ter algumas paredes mais coloridas e temas infantis.

**Se for atender gestantes,** é interessante ter uma sala de espera grande, é comum os familiares acompanharem a paciente.

**Se o atendimento for voltado para idosos,** necessita-se de um local que tenha acessibilidade.

Já uma **clínica dermatológica,** por trabalhar também com a parte estética, é interessante possuir um ar sofisticado, um ambiente mais clean.

Segue alguns modelos para você se inspirar para deixar seu consultório mais atrativo:









**Dica 1:**

Você pode tentar fazer parcerias com empresas de móveis e decoração local, assim você economiza nos custos e divulga o serviço e produto do fornecedor.

**Dica 2:**

Um arquiteto pode ser uma boa opção, ele irá otimizar o espaço e deixar mais funcional.



# Possibilidades de faturamento

Da mesma forma que deve ser feito um cálculo dos gastos, precisa pensar nas possibilidades de ganho:

Consultas particulares (o ticket costuma ser mais alto, porém, em menor quantidade);

Parcerias com convênios, aqui o ganho é no volume;

Parcerias com laboratórios da região;

Parcerias com farmácias da região;

Parcerias com médicos de outras especialidades, que complementam o que você faz.



# Fortaleça seu marketing

É através do marketing que as pessoas conhecerão sua clínica, sua estrutura e seus diferenciais.

Invista em redes sociais, sempre com conteúdos e dicas para seu público alvo;

Faça ebooks de fácil compreensão para os seus leitores;

Invista em anúncios para que seu site apareça na primeira página de pesquisa dos navegadores.



# Um nome estratégico

É muito comum na abertura de um consultório carregar o nome do médico, exemplo: "Dr. João Médico", e não há nenhum problema nisto, se você pretende atender sozinho.

Já se você tem pretensão de ter uma clínica com vários médicos e/ou especialidade, é interessante já pensar em um nome corporativo desvinculando seu nome.

Caso contrário, se somente o seu nome se tornar popular e não a clínica/consultório, todos irão querer consultar apenas com você, deixando a agenda de outros médicos pouco preenchidas.



# Conecte seu público com conteúdo

Faça **posts** sobre dúvidas que estão sendo mais comentadas;

Faça **lives** abordando um tema de interesse geral;

**Caixinha de perguntas** no Instagram;

Coloque partes de **vídeos do Youtube** sobre algum assunto do seu nicho de atendimento;

Indique **livros**;

Coloque **depoimentos** e feedback positivos de seus pacientes.



# Esteja em crescimento

É muito importante você definir metas e mais importante ainda ter formas de medir para saber se suas ações estão direcionando você para onde quer chegar.

Uma simples planilha no Google ou no Excel já pode ser o suficiente, ou se quiser automatizar e ir além, pode ter um sistema que compute tudo em tempo real.

Só medindo você conseguirá saber se está dentro ou não de suas metas, podendo assim, fazer novos planos para alcançá-las.





Se você é médico, quer abrir um consultório ou já tem um, pode contar com a Globo Contabilidade para tirar suas dúvidas, te auxiliar nos processos e simplificar sua gestão para você focar no que realmente importa no seu negócio.

[ENTRAR EM CONTATO](#)