

Gestão de Clínica:

O SEGREDO PARA FATURAR O DOBRO

Wellison Lucas

Prefácio

Imagine transformar sua clínica em um centro de excelência e lucratividade, com uma marca forte e suporte constante. Como empreendedor, você busca o sucesso, deseja expandir sua influência e, acima de tudo, proporcionar o melhor para seus pacientes. Este ebook é um guia para alcançar esses objetivos, aproveitando o poder da franquia DamaFace.

Na DamaFace, acreditamos que o sucesso está na

combinação de um posicionamento estratégico, suporte robusto e marketing eficaz. Com a liderança de Wellison (Well) e Fernanda (Fer), nosso Diretor de Franquias e CEO da Marcar especialistas em negócios e gestão de redes, estamos aqui para compartilhar como você pode maximizar o potencial da sua clínica e explorar novas oportunidades de crescimento. Wellison é um visionário que transformou o panorama da franquia no Brasil, ajudando mais de 12 marcas em segmentos como Educação, Construção Civil, Varejo, Serviços, Clínicas especializadas a alcançar novos patamares de desempenho e excelência, e Fernanda com vasta experiência em administração e gestão financeira, processos e pessoas, onde traz um background que garante a maestria do suporte, atendimento e estratégia de desenvolvimento com os principais fornecedores do mundo como Allergan, Galderma, Merz, Rennova, PHD, Bioage, Victa Lab, e a Fernanda é fundadora da Holding que administra a DamaFace, DamaPay e outras marcas do grupo.



Sumário

1. [Introdução](#)
 2. [Benefícios da Franquia DamaFace](#)
 - [Posicionamento de Marca](#)
 - [Suporte Operacional](#)
 - [Marketing e Vendas](#)
 3. [Estratégias de Alavancagem do Lucro](#)
 - [Aumentar o Número de Pacientes](#)
 - [Aumentar o Ticket Médio](#)
 - [Vender Mais Vezes para o Mesmo Paciente](#)
 4. [Simulação Financeira](#)
 5. [Autoavaliação](#)
 6. [Cláusula de Confidencialidade](#)
-

Introdução

Cada clínica tem uma história única, mas o desejo de sucesso e crescimento é universal. Imagine que sua clínica é como um barco navegando no vasto oceano da indústria da saúde e estética. Para chegar ao destino desejado, você precisa de uma bússola confiável e de um mapa



detalhado. A rede DamaFace oferece exatamente isso: a bússola e o mapa para navegar com segurança e eficiência em direção ao sucesso.

Benefícios da Franquia DamaFace

Posicionamento de Marca

Imagine que sua clínica é uma estrela em um céu repleto de outras estrelas. O que a torna visível? O brilho da marca DamaFace é a resposta. Quando você se torna parte da rede, sua clínica se beneficia do reconhecimento e prestígio que a marca traz.

- **Reconhecimento Nacional:** *Pense em como um craque do futebol é conhecido em qualquer canto do país. Assim é a DamaFace, uma marca que ressoa confiança e excelência.*
- **Reputação Consolidada:** *Imagine estar de mãos dadas com um gigante da indústria, cuja reputação já pavimentou o caminho para a confiança do cliente.*
- **Diferenciação no Mercado:** *Como uma joia rara entre pedras comuns, sua clínica se destaca no mercado com a credibilidade DamaFace.*
- **Acordos comerciais:** *Para se destacar não tem como se o preço não for competitivo e preservar a margem de lucro de um negócio, por isso hoje consegue comprar grande volume em rede o que garante uma redução de até 40% no custo de compra de produtos e insumos.*
- **Parcelamento em 24x:** *O Cliente mudou sua forma de compra e se adaptar para alavancar é o melhor diferencial é vender parcelado em 24x no crédito ou boleto e receber à vista sem risco de inadimplência.*

Suporte

Lembre-se do primeiro dia em que você abriu sua clínica: a empolgação misturada com desafios imprevistos. Agora, imagine ter um guia experiente ao seu lado, garantindo que cada passo seja calculado e eficiente. É isso que a DamaFace oferece:

- **Treinamentos Contínuos:** *Pense em ter um mentor ao seu lado, sempre atualizando suas habilidades e conhecimentos.*
 - **Manuais Operacionais:** *Guias detalhados que funcionam como um GPS para suas operações diárias.*
 - **Consultoria Especializada:** *Acesso direto a especialistas que ajudam a resolver problemas específicos e otimizar a gestão.*
-

Marketing e Vendas

Vamos imaginar uma orquestra. Cada instrumento precisa tocar em harmonia para criar uma sinfonia perfeita. O marketing e as vendas funcionam da mesma forma. A DamaFace oferece:

- **Campanhas de Marketing Integradas:** *Pense em uma orquestra bem coordenada, onde cada campanha é uma nota que ressoa nas mídias sociais, no digital e em eventos locais.*
 - **Ferramentas de CRM:** *Sistemas que funcionam como maestros, coordenando o relacionamento com seus pacientes e maximizando o ROI.*
 - **Materiais de Vendas:** *Ferramentas que são como partituras, ajudando a converter consultas em vendas efetivas.*
-

Estratégias de Alavancagem do Lucro

Vamos imaginar três alavancas poderosas que você pode puxar para elevar sua clínica a novos patamares. Cada uma é crucial para maximizar seus lucros:

Aumentar o Número de Pacientes

Imagine que cada novo paciente é uma semente plantada. Quanto mais sementes você plantar, maior será sua colheita. Aqui estão algumas formas de plantar essas sementes:

- **Marketing Direcionado:** Campanhas que atingem exatamente onde seu público-alvo está, tanto online quanto offline.
- **Parcerias Locais:** Colaborações com academias, salões de beleza e empresas locais, como ter aliados que ajudam a espalhar suas sementes.
- **Promoções e Eventos:** Ofertas atraentes que incentivam novos pacientes a experimentar seus serviços.

Aumentar o Ticket Médio

Visualize sua clínica como uma loja de departamentos. Quanto mais itens de valor você oferece, maior será o ticket de cada cliente. Aqui está como aumentar seu ticket médio:

- **Pacotes de Serviços:** Combinar tratamentos para criar pacotes irresistíveis.
- **Up-selling:** Sugerir serviços adicionais que complementam os tratamentos já escolhidos pelos pacientes.
- **Educação do Paciente:** Informar seus pacientes sobre os benefícios de tratamentos adicionais, tornando-os mais propensos a investir.

Vender Mais Vezes para o Mesmo Paciente

Pense em seus pacientes como clientes regulares de um café favorito. Eles voltam porque gostam da experiência e dos produtos. Veja como incentivar mais visitas:

- **Programas de Fidelidade (club assinatura):** *Oferecer recompensas e descontos que mantêm os pacientes voltando.*
- **Comunicação Contínua:** *Enviar lembretes e informações sobre novos tratamentos ou promoções para manter seu café sempre em mente.*
- **Follow-up:** *Acompanhar após os tratamentos para garantir satisfação e promover visitas futuras.*

Existem mais de 50 formas de alavancagem de resultado e performance, e todas elas dependem exclusivamente se você está dedicado, focado e com vontade ir além.

Simulação Financeira

Vamos visualizar como essas estratégias impactam financeiramente sua clínica, que atualmente fatura R\$ 1,8 milhões por ano.

Premissas:

- **Número atual de pacientes:** 1000
- **Ticket médio atual:** R\$ 1.800
- **Número médio de visitas por paciente:** 1 vez por ano

Impacto das Estratégias

1. **Aumentar o Número de Pacientes:**
 - **Novo número de pacientes:** 1.200 (aumento de 20%)
 - **Novo faturamento:** R\$ 2.16 milhões
2. **Aumentar o Ticket Médio:**
 - **Novo ticket médio:** R\$ 2.000 (aumento de 11%)
 - **Novo faturamento:** R\$ 2.4 milhões
3. **Vender Mais Vezes para o Mesmo Paciente:**
 - **Número médio de visitas:** 1,2 (aumento de 20%)
 - **Novo faturamento:** R\$ 2.88 milhões

Resumo da Simulação

Com a implementação de todas as estratégias, o faturamento da clínica pode aumentar de R\$ 1.8 milhões para aproximadamente R\$ 2.88 milhões por ano.

Autoavaliação

Vamos refletir sobre sua prontidão e adequação para se juntar à franquia DamaFace:

1. Compromisso e Dedicação

- **Estou disposto a seguir um modelo de negócios pré-definido e consolidado?**
 - Sim
 - Não
- **Tenho tempo e energia para dedicar à gestão e ao crescimento contínuo da clínica?**
 - Sim
 - Não

2. Habilidades e Conhecimento

- **Tenho experiência prévia em gestão de clínicas ou negócios?**
 - Sim
 - Não
- **Estou aberto a aprender novas práticas de gestão e a receber treinamento contínuo?**
 - Sim
 - Não

3. Recursos e Investimentos

- **Estou financeiramente preparado para investir em uma franquia e seguir as diretrizes de investimento?**
 - Sim
 - Não
- **Tenho acesso a recursos financeiros e logísticos necessários para iniciar e manter a operação?**
 - Sim
 - Não

4. Adaptação e Flexibilidade

- **Estou preparado para adaptar minha clínica às políticas e procedimentos da franquia DamaFace?**
 - Sim
 - Não
- **Estou disposto a participar de treinamentos e eventos organizados pela franquia?**
 - Sim
 - Não

5. Visão de Longo Prazo

- **Vejo-me gerindo essa clínica por um longo período e trabalhando para seu crescimento contínuo?**
 - Sim
 - Não
- **Estou disposto a reinvestir parte dos lucros em melhorias e expansão da clínica?**
 - Sim
 - Não

Reflexão Final *Se você respondeu "Sim" à maioria das perguntas, está no caminho certo para se tornar parte da rede DamaFace. Lembre-se de*



que o sucesso em uma franquia exige comprometimento, adaptação e a capacidade de trabalhar em equipe. Se algumas respostas foram "Não", considere o que você precisa ajustar ou melhorar para estar totalmente preparado para esta nova jornada.

Para você que chegou até aqui, aproveite a oportunidade de entrar para a rede DamaFace com condição **ESPECIAL no grupo VIP** só para convidados.

Cláusula de Confidencialidade

Este eBook contém informações confidenciais e proprietárias da rede DamaFace. Ele foi elaborado para uso exclusivo de partes interessadas em integrar a franquia DamaFace ou em otimizar a gestão de clínicas. A divulgação não autorizada dessas informações é estritamente proibida.