

Planejamento Estratégico

Reequilíbrio

– Clínica

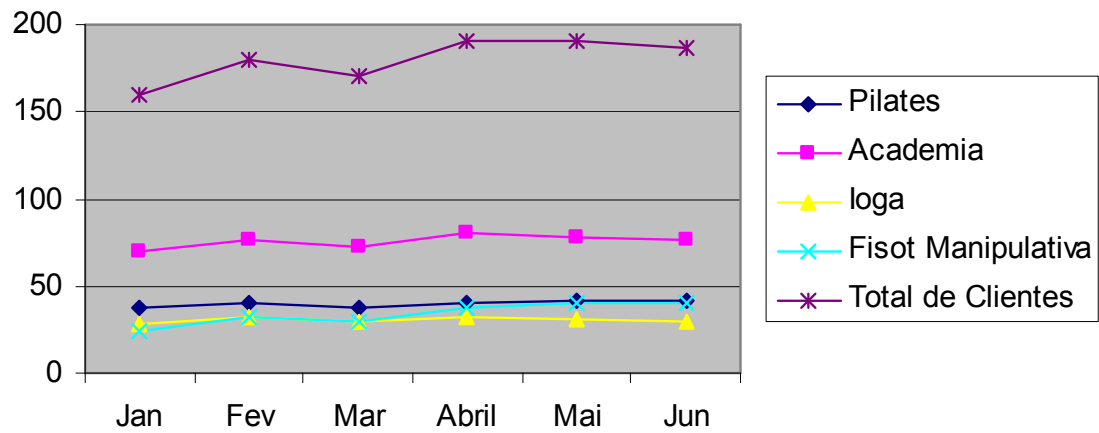
- Fisioterapia/ RPG/ Fisioterapia Manipulativa (osteopatia e quiropraxia)/ Uroginecologia/ Neurofuncional/ Dermatofuncional (estética)
- Pilates
- Musculação Funcional
- Yoga
- Dermatologia/ Clínica Médica/ Geriatria/ Fisiatria

– HMD

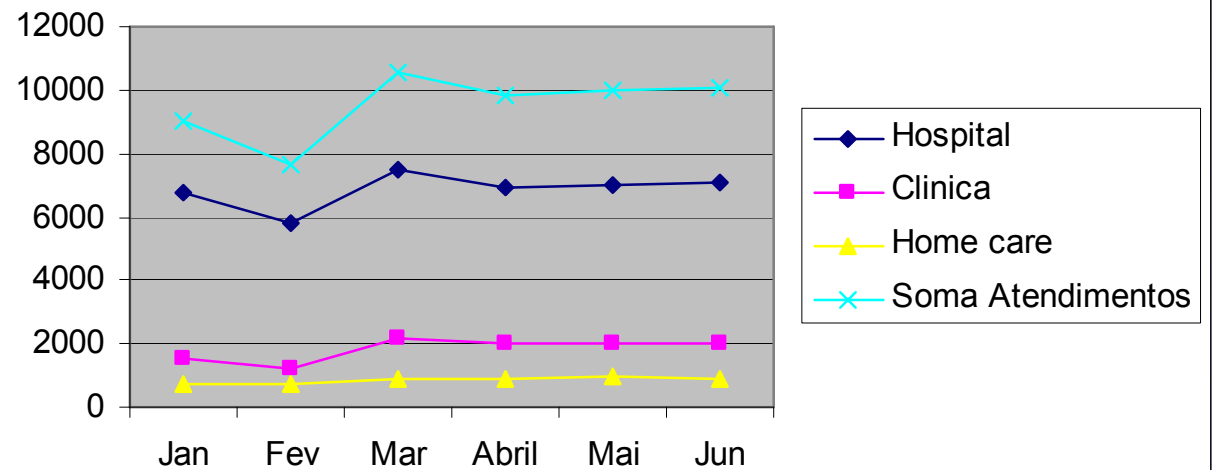
- UI/ CTI/ Neo/ Emergência/ Unidades de Internação

– Home Care (Medlar/ Home Care Unimed)

N Clientes



Atendimentos



Negócio

- Promover e manter a saúde funcional através da fisioterapia e suas especialidades e áreas afins no âmbito ambulatorial, hospitalar, domiciliar.

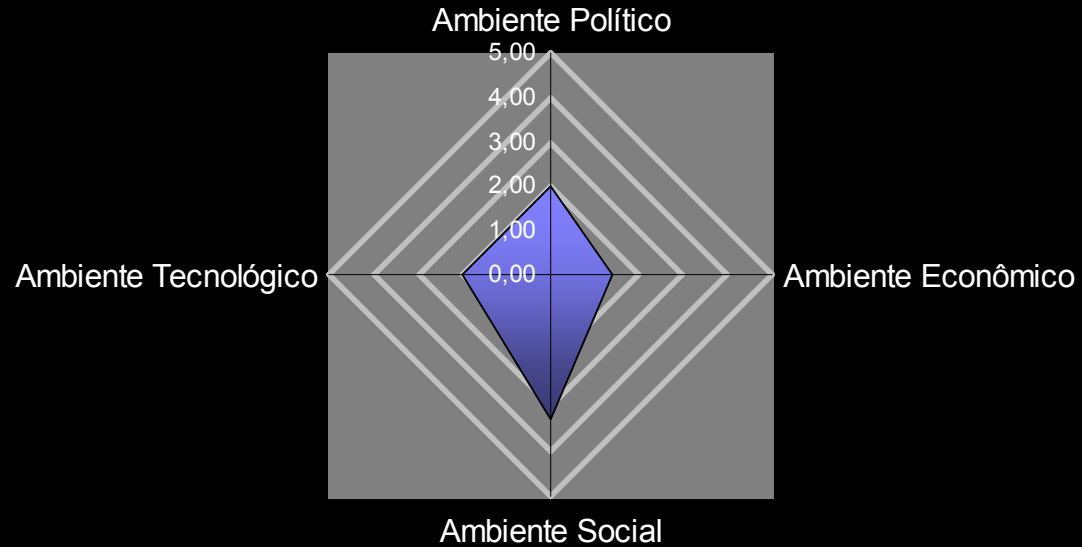
Missão

- Melhorar a relação das pessoas com o seu corpo e seus movimentos.

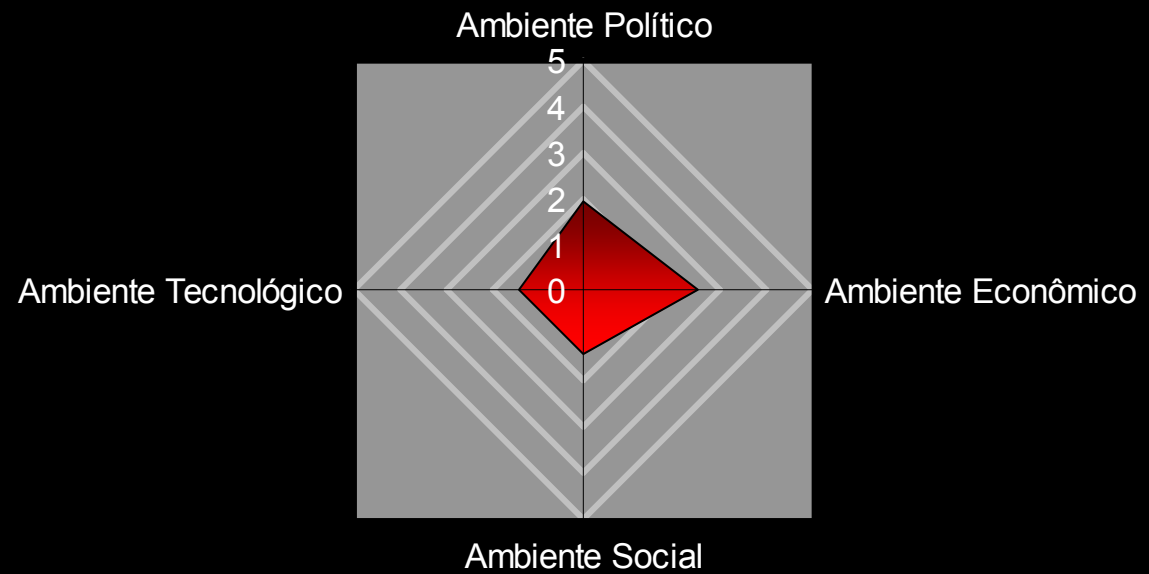
Visão

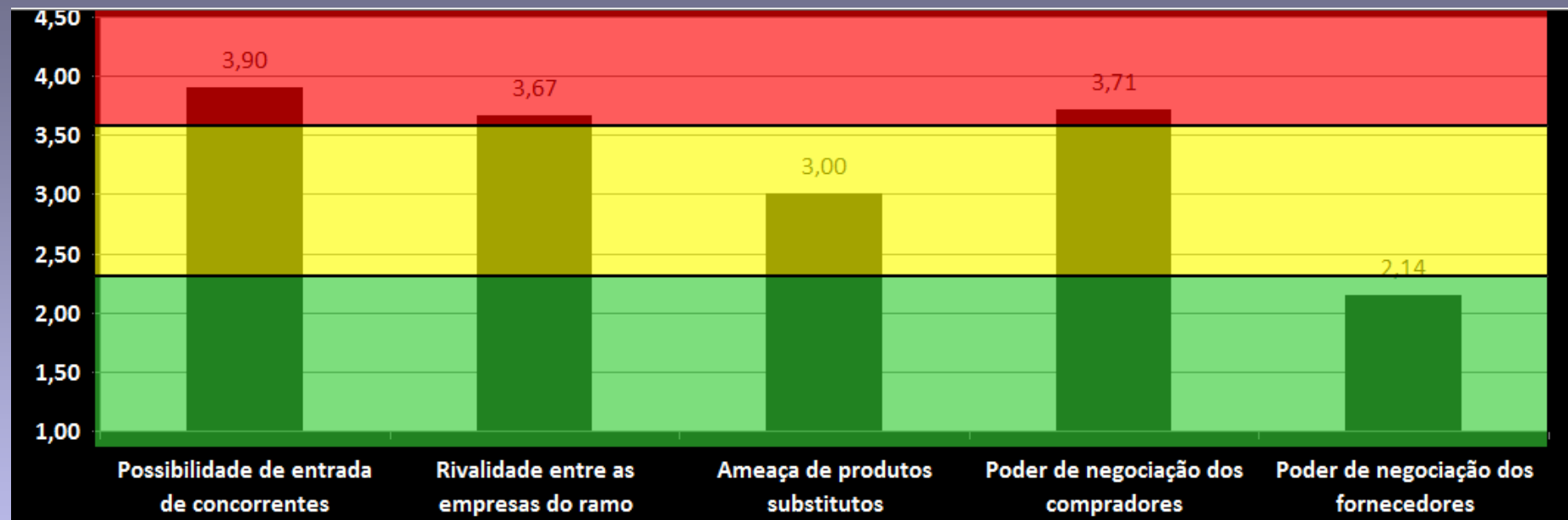
- A Reequilíbrio será uma equipe integrada e capacitada para prestar atendimentos que construam bons resultados aos seus clientes e à organização.

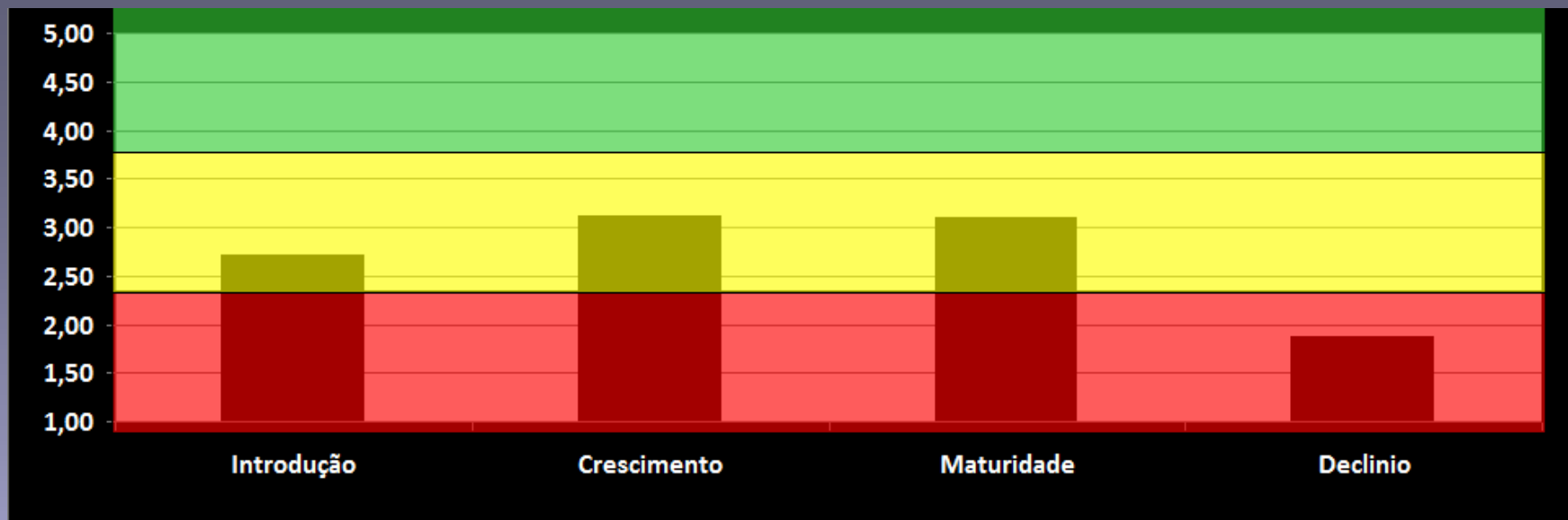
IMPORTÂNCIA DA OPORTUNIDADE



IMPORTÂNCIA DA AMEAÇA





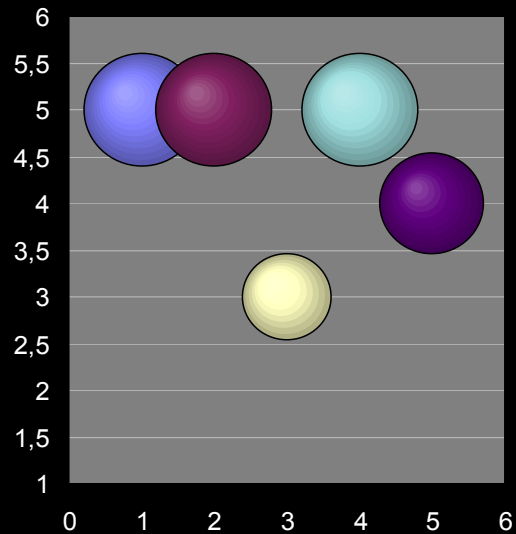


Registre aqui suas conclusões

O mercado da fisioterapia está entre o crescimento e a maturidade. A fisioterapia está chegando na maturidade mas os fisioterapeutas estão descobrindo novos produtos/ técnicas e oferecendo serviços complementares o que está gerando um crescimento no setor.

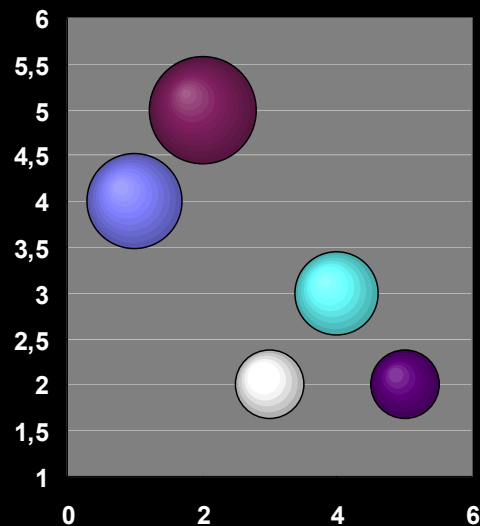
O alto número de faculdades, coloca no mercado muitos profissionais que não são acolhidos por este mercado.

Relacionamento/ Marca



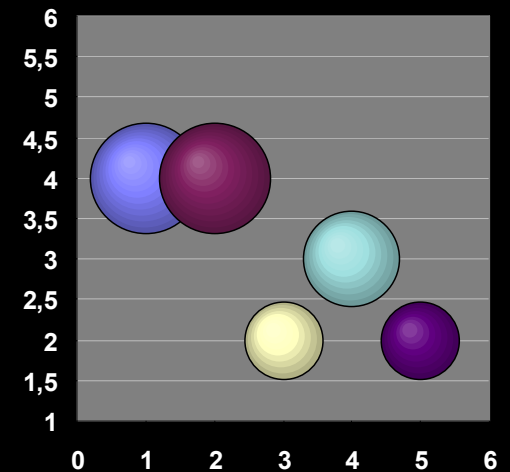
- Recursos tangíveis
- Conhecimentos habilidades e experiências
- Procedimentos e sistemas
- Valores e cultura
- Network/ redes de relacionamento

Excelência no atendimento



- Recursos tangíveis
- Conhecimentos habilidades e experiências
- Procedimentos e sistemas
- Valores e cultura
- Network/ redes de relacionamento

Oferecer serviços complementares

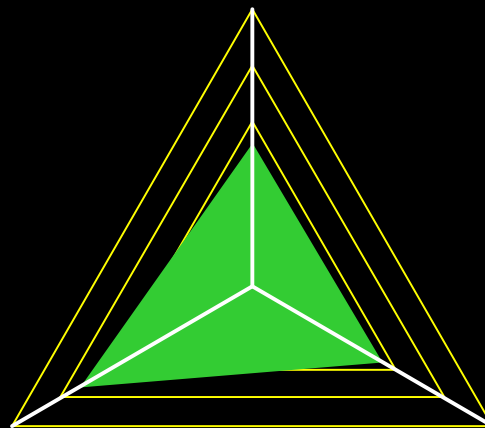


- Recursos tangíveis
- Conhecimentos habilidades e experiências
- Procedimentos e sistemas
- Valores e cultura
- Network/ redes de relacionamento

**Concentração em Liderança
em custo**

Concentração em Enfoque

**Concentração em
Diferenciação**



	Oportunidades	Ameaças
Ambiente	Ambiente Social	
	Poder de negociação dos fornecedores	
		Ambiente Econômico
	Setor em crescimento	Possibilidade de entrada de concorrentes é alta
	envelhecimento da população	Rivalidade entre as empresas do ramo é alta
	preocupação com a saúde	
		Poder de negociação dos compradores é alto
		convenios remuneram pouco e não permite negociação
Empresa	Pontos fortes	Pontos fracos
	Relacionamento/ Marca	Marketing
	Excelência no atendimento	
	Oferecer serviços complementares	Operações / produção
	Concentração em Enfoque	
		falta de Controle das Finanças
	Recursos Humanos	Falta de descrição de processos e controle de resultados focados no processo
		falta de controle dos processos administrativos financeiros e técnicos
	Finanças	
	saúde financeira	

Objetivo geral 1	Objetivo geral 2	Objetivo geral 3
Aumentar a lucratividade em 15% pela diminuição de perdas financeiras por motivos organizacionais,(glosas e atendimentos não cobrados) .Até agosto de 2010.	Ter 90% de satisfação do cliente da clínica (ambulatória). Até agosto de 2010.	Nas especialidades: Musculação Funcional/ Terapêutica, Fisioterapia manipulativa/ Postural, / Fisioterapia Intensiva, Fisioterapia Neurofuncional. Avaliar e alcançar o índice de qualidade reequilíbrio > 80% .
Estratégia geral 1	Estratégia geral 2	Estratégia geral 3
Avaliar e Diminuir o numero de atendimentos não cobrados, Avaliar e diminuir o numero de atendimentos glosados	Treinamento das recepcionistas	Criar avaliações técnicas e/ou assistenciais específicas com objetivo funcional do paciente e objetivos do
Tratamento juridico para glosas		Descrever os processos de cada área.
Correção dos bugs do sistema		Criar e divulgar reuniões técnicas de forma sistematizada
Indicadores	Indicadores	Indicadores
Porcentagem atendimentos em haver. (número de atendimentos realizados/ número de atendimentos	Questionário de satisfação do cliente, no início e no final do tratamento.	% dos Processo descritos+% profissionais com qualificação acadêmica + % Objetivos funcionais atingidos + % de
Relatório de pagamento de guias, N de glosas e recuperação de Glosas		Qualificação acadêmica = (formação/ Especialização/ experiencia de 2 anos na área + 1 Curso de Educação
Porcentagem de aumento da lucratividade aumento em % das sobras do mês, Valor recebido por atendimento Total		