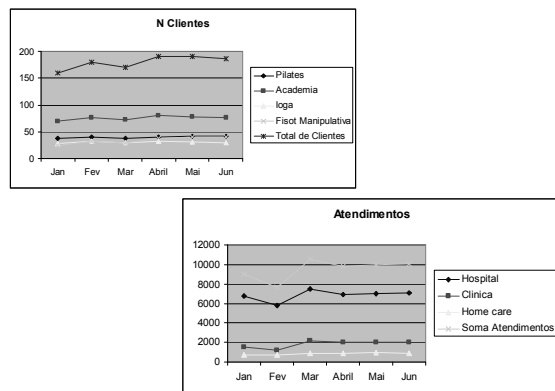


Planejamento Estratégico

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)



Negócio

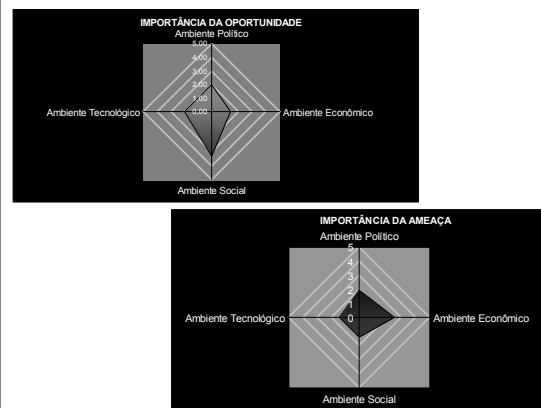
- Promover e manter a saúde funcional através da fisioterapia e suas especialidades e áreas afins no âmbito ambulatorial, hospitalar, domiciliar.

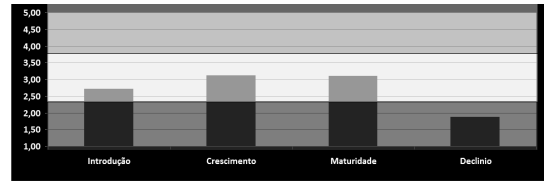
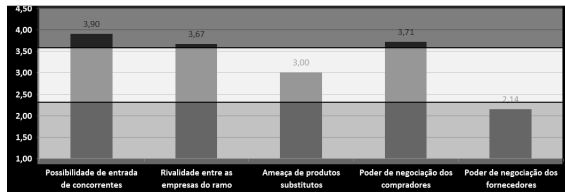
Missão

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

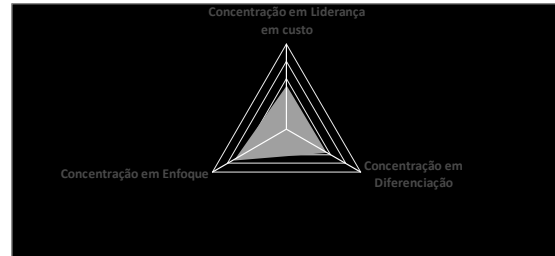
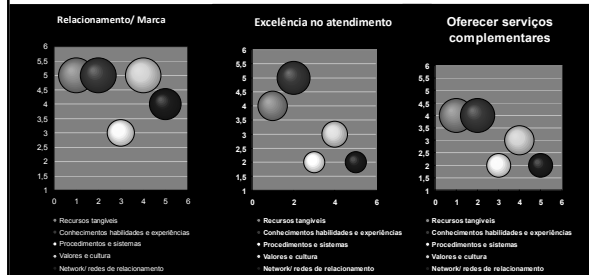
Visão

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





Registre aqui suas conclusões
 O mercado da fisioterapia está entre o crescimento e a maturidade. A fisioterapia está chegando na maturidade mas as 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.



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

Objetivo geral 1	Objetivo geral 2	Objetivo geral 3
Aumentar a lucratividade em 15% pela diminuição de perdas indiretas por motivos organizacionais (glossas e atendimentos não cobrados) Até agosto de 2019.	Ter 90% de satisfação do cliente de clínica (ambulatorial) Até agosto de 2019.	Ter especialidades: Massagem/Função/ Terapêutica, Fisioterapia manipulativa/ Postural / Fisioterapia Manual, Fisioterapia Neurológica/ Avaliar e alcançar o índice de qualidade reequilíbrio > 90%.
Estratégia geral 1	Estratégia geral 2	Estratégia geral 3
Avaliar e diminuir o número de atendimentos não cobrados. Avaliar e diminuir o número de atendimentos glossados	Treinamento das recepcionistas	Verificar avaliações técnicas e os resultados específicos com objetivo funcional do paciente e objetivos do
Tratamento jurídico para glossas		Descrever os processos de cada área.
Correção dos bugs do sistema		Clarear e divulgar reuniões técnicas de forma sistematizada
Indicadores	Indicadores	Indicadores
Porcentagem atendimento em haver (número de atendimentos realizados/ número de atendimentos faltantes) ao pagamento de glossas, glossas e recuperação de Glossas	Questionário de satisfação do cliente, no início e no final do tratamento	% dos Processos desenvolvidos x % profissionais com qualificação adequada + % Objetivos funcionais atingidos + % de qualificação técnica x % Treinamento e % Treinamento x % Treinamento
Porcentagem de número de atendimentos cobrados em % das sobre o mês. Valor recebido por atendimento Total		experiência de 2 anos na área + 1 Curso de Educação