

REVOLUÇÃO DO

DENTISTA EMPREENDEDOR

AVALIE E DESCUBRA :

VOCÊ TEM CONTROLE SOBRE TODOS OS PROCESSOS OPERACIONAIS DO SEU CONSULTÓRIO?

VOCÊ TEM POTENCIAL PARA TER UMA EQUIPE MOTIVADA E PACIENTES FIDELIZADOS?

A REVOLUÇÃO começa por você...

A seguir você tem uma tabela com perguntas simples e objetivas para identificar quais os principais erros que você comete que te impede de faturar mais.

Antes de você começar a organizar os processos, você precisa identificar quais os pontos de atenção para que você possa mudá-los.

Sendo assim, responda às perguntas de forma sincera, atribuindo uma nota de 1 a 4, conforme escala.

CONSIDERE:

1 - NUNCA

2- RARAMENTE

3 - ÀS VEZES

4 - SEMPRE



PERGUNTAS	VALOR
Estou satisfeito com os meus resultados financeiros vindo do consultório.	
Tenho um controle total sobre a parte financeira do meu consultório. Sei exatamente todo $ que entra e que sai.	
Meu salário é fruto do lucro do meu consultório. Não tiro mais do que ele me pode pagar.	
Consigo poupar 20% do meu faturamento mensal e o destino para um Fundo de Reserva Emergencial.	
No primeiro dia do mês analiso os resultados obtidos no mês anterior e faço o planejamento do mês que se inicia.	
Sei o valor de minha hora clinica e consigo precificar meus tratamentos de maneira correta.	
Separo uma parte do faturamento mensal para investir em melhorias do consultório.	
Tenho funcionário(s) com funções bem definidas dentro do consultório.	
Tenho um calendário mensal de postagens para as redes sociais.	
Realizo reuniões semanais com minha equipe para corrigir erros e definir estratégias.	
Aproveito os horários livres dentro do consultório para acompanhar os protocolos de atendimento da equipe.	
Realizo cliente oculto no meu consultório a cada 3 meses para entender o processo fora do meu campo de visão.	
Tenho scripts para atendimento na recepção, telefone e Whatsapp.	

PERGUNTAS	VALOR
Mudanças significativas nos valores dos materiais são reajustados na planilha de precificação para não impactar meu faturamento.	
Faço cotação em pelo menos três dentais para a compra do material.	
Realizo pesquisa de satisfação com todos os pacientes que passam por tratamentos no consultório.	
Tenho um calendário de estratégias bem definidas para cada data importante do ano.	
Pós-venda é um processo rotineiro na minha clínica.	
Consigo agregar valor suficiente nas minhas avaliações e por isso não tenho receio algum em falar sobre preço.	
Tenho muita criatividade para elaborar planos de ações (campanhas) mensais para aumento de faturamento.	
Entendo sobre perfil comportamental e com isso tenho facilidade em me relacionar com pessoas.	
Tenho tempo, energia e motivação para mudanças de rota estratégica em meses que fogem do controle.	
Minha secretária supera minhas expectativas. Sempre entrega mais do que peço.	
Aproveito os horários livres dentro do consultório para acompanhar os protocolos de atendimento da equipe.	
Durante minhas férias, meu consultório continua rodando e faturando sem minha presença.	
Consigo converter os meus seguidores em pacientes.	

SOME OS PONTOS E VEJA O RESULTADO

Entre 25 e 50 pontos:

Ops! Parece que você tem muito o que aprender sobre Gestão de Consultório. Meu conteúdo na **REVOLUÇÃO DO DENTISTA EMPREENDEDOR** é parada obrigatória pra você. Estou te esperando todos os dias dessa **REVOLUÇÃO**, combinado?

Entre 51 e 76 pontos:

Existem muitos pontos importantes sendo deixados de lado. Possivelmente, existe um obstáculo te deixando mais longe do seu resultado. Você não pode deixar de assistir todas as aulas da **REVOLUÇÃO DO DENTISTA EMPREENDEDOR** , eu quero te ver nelas, tá legal?

Entre 77 e 100 pontos:

Você tem muita coisa funcionando bem, mas se o resultado ainda não veio é porque está faltando método! Pra destravar o sua Gestão, eu quero que você me encontre todos os dias nessa **REVOLUÇÃO DO DENTISTA EMPREENDEDOR** , fechado?

Independente da sua nota neste teste,existe algo em comum que une todas elas.

UM MÉTODO!

Se você está começando do zero, existe um método pra você.
O que fazer primeiro, como fazer e porque fazer.

Se você ja começou, mas está emperrado em etapas que não te deixam sair do lugar, como por exemplo, organização e planejamento, existe um método pra você. Como ter ideias de ações sem que precise de muita criatividade, como treinar sua equipe para que ela seja um acelerador de resultados e como conquistar novos pacientes para que seu faturamento seja maior do que o atual.

Se você já tem uma certa organização, mas ainda não tem o resultado que gostaria... também existe um método para você. Como aumentar seu faturamento ou diminuir suas despesas a fim de que você não precise atender mais por isso.

Essa semana teremos 5 aulas! Sendo 3 gravadas e 2 ao vivo, para te mostrar o passo a passo para você enfrentar a dificuldade que você vive HOJE e destravar a sua Gestão dentro do seu consultório.

Então, se você quer faturar 30% mais, atendendo 2h menos todos os dias, nós temos um encontro marcado, anota aí:

De 27/ a 04 de Outubro.
Conte comigo nessa jornada!



Flávia Nantes
@flavia.nantes