

FELIPE LOURES

FISIOTERAPEUTA

COMO TER SEU CONSULTÓRIO
LUCRATIVO

E GANHAR MAIS DINHEIRO
SEM TER QUE LOTAR SUA AGENDA

Felipe Loures



**COMO TER SEU CONSULTÓRIO
LUCRATIVO E GANHAR MAIS
DINHEIRO SEM TER QUE LOTAR
SUA AGENDA**

INTRODUÇÃO

O QUE É UM CONSULTÓRIO LUCRATIVO E O QUE É LOTAR AGENDA

A primeira coisa que precisamos fazer é definir o que é a coisa sobre a qual estamos conversando, não é?

Isso porque, se eu tenho um conceito sobre “consultório lucrativo” e você tem outro, então não adianta eu te dar um direcionamento, pois você não vai chegar onde quer.

Então, precisamos estar alinhados nos conceitos de “consultório lucrativo” e de “lotar agenda”. É importante sabermos o que significa isso de fato, para que tenhamos esse alinhamento do objetivo, beleza?

ERROS QUE PODEM FALIR MISERAVELMENTE SEU CONSULTÓRIO

Há três erros que vamos falar ao longo deste livro que, se você não se atentar, eles certamente vão lhe gerar dores de cabeça e um problema grave.

Podem, inclusive no momento em que estamos vivendo agora de pandemia do CoronaVírus, causar o fechamento do seu consultório.

Eu vi diversos colegas tendo que fechar seus consultórios e suas clínicas por conta desses erros. Isso aconteceu com eles e acontece com muita gente porque eles não se preveniram e não cuidaram dessas coisas que vamos abordar aqui.

A FÓRMULA ERRADA QUE MUITOS FISIOTERAPEUTAS EXECUTAM PARA TER UM CONSULTÓRIO LUCRATIVO

Existe jeitos e jeitos de estruturar e planejar financeiramente o seu consultório, então quero mostrar para vocês as formas erradas de gerenciar um consultório, para que você não cometa os mesmos vacilos.

O PASSO A PASSO PARA TER UM CONSULTÓRIO DE FATO LUCRATIVO SEM PRECISAR DE UMA AGENDA LOTADA

Muita gente não quer ter agenda lotada, e tudo bem. E tem gente que fala assim “meu maior objetivo é ter uma agenda lotada”. Mas será mesmo? Então é isso o que a gente vai ver aqui.

Vamos ver até que ponto essa ideia é válida e até quanto ela é significativa, e qual a diferença entre agenda lotada e lucratividade, se uma anda com a outra e vice versa, ou se essas coisas não andam em conjunto.

E nesse passo a passo separei 6 pontos para você alcançar esse objetivo, que a maioria dos profissionais almejam.

1 - O QUE É UM CONSULTÓRIO LUCRATIVO

A primeira coisa que importa no início de nossa conversa é ter uma definição, um conceito, de consultório lucrativo. Então:

De forma simples: Consultório lucrativo é aquele em que a receita supera as despesas.

Nada mais do que isso, beleza? Essa é uma definição simples. Aquilo que você ganha, deve superar aquilo que você gasta. Com isso você vai ter o que chamamos de lucratividade. Um exemplo para termos uma ideia e pra ficar mais fácil o entendimento é:

Se eu tenho um gasto total de R\$1.000 por mês com meu consultório e eu tenho uma receita de R\$2.000 com meus atendimentos, logo eu tenho um lucro de R\$1.000,00.

Porém, dentro da abordagem que adotaremos no livro, você verá que existe uma pegadinha nesse exemplo. E nós vamos falar sobre essa pegadinha logo mais.

Muita gente tende a considerar apenas isso, “Ah, se eu gasto mil e ganho 2 mil, tenho mil de lucro e está tudo certo”.

Acontece que não é bem por aí que devemos caminhar e não é assim que devemos pensar. Então precisamos estar por dentro das armadilhas que vêm com esse tipo de pensamento.

Essa é a definição básica de consultório lucrativo, mas tem aí alguns pontos que precisam ser considerados e revistos sempre, para que alcancemos de fato o objetivo que almejamos.

2 - O QUE É LOTAR AGENDA

Lotar agenda é basicamente ter um número suficiente de atendimentos para cobrir todos os horários que você se disponibilizou para atender.

Você montou a sua agenda e se disponibilizou a atender um número X de horários, então você precisa estar com essa agenda completa, e isso é ter uma agenda lotada, certo?

Esse exemplo simples vai te ajudar a enxergar melhor: Se o fisioterapeuta se dispõe a trabalhar 8 horas por dia de segunda a sexta, então ele trabalha 40 horas por semana. Digamos que ele ainda atenda a 1 paciente por hora. Logo, para considerar uma agenda lotada ele precisa realizar 40 atendimentos por semana.

Até aqui, falamos apenas de matemática básica, beleza? Mas um ponto importante a se considerar quando falamos disso, são as duas palavrinhas que utilizei acima: paciente e atendimento.

Não necessariamente o profissional precisa ter 40 pessoas diferentes por semana, pois o mesmo paciente pode repetir a consulta em dois dias na mesma semana. Então precisamos pensar sempre em **ATENDIMENTOS**, desde que a pessoa pague por cada consulta prestada.

Mas também aqui há umas pegadinhas que serão desvendadas logo a frente.

3 - AS PEGADINHAS DO CONSULTÓRIO LUCRATIVO E DA AGENDA LOTADA

1) Pensar apenas em receita e despesa pode fazer você quebrar.

A princípio, isso pode causar uma certa estranheza, pois é de senso comum pensar assim quando se fala em negócios. Mas sim, isso o que disse está certo.

Veja que abrir um negócio (e um consultório ou clínica incluem-se aqui) envolve diversas variáveis. Assim, não podemos pensar apenas em “receita” e “despesa”.

Foram justamente colegas que pensavam assim que vi fechando suas portas e seus consultórios, tendo que voltar para suas cidades natais.

Então, para entender bem porque esse pensamento é equivocado, fique ligado no exemplo:

SE EU TENHO UM GASTO TOTAL DE R\$1.000 POR MÊS COM MEU CONSULTÓRIO E EU TENHO UMA RECEITA DE R\$2.000 COM MEUS ATENDIMENTOS, LOGO EU TENHO UM LUCRO DE R\$1.000,00.

Como eu dizia, você não pode resumir a ideia que tem de lucro como sendo a resultante de sua receita menos suas despesas. Isso seria simplificar demais as coisas e acabar o mês negativado.

$\text{Lucro} = \text{Receita} - \text{Despesa}$
--

Essa fórmula não funciona.

Explico: e se de repente a sua receita cessa? Imagine que por algum motivo externo, do dia para a noite você deixa de ganhar dinheiro.

São inúmeros os motivos que podem causar isso. Vamos ver alguns possíveis?

— Pandemia;

Imagine que você está, como no último exemplo, ganhando R\$2.000 e tendo uma despesa mensal de R\$1.000 mas, de repente, inicia uma pandemia, como a atual do Corona Vírus. E aí, o que fazer?

Por uma variável externa que não foi ponderada, eu perco toda a minha receita mensal de R\$2.000. Então, com um cenário de doença como o atual, eu não posso atender aos meus pacientes.

No entanto, eu continuo tendo as minhas despesas mensais, e no fim do mês a conta não fecha, você deixa de ter lucro e vai direto para o negativo.

— Eu me machuco e não consigo atender por um tempo;

Imagine que você trabalhe com terapia manual. Ou seja, você precisa de toda a sua capacidade físico-motora para trabalhar e atender aos seus pacientes.

Agora pense que, tendo uma lâmpada queimada em casa, você sobe a escada para trocá-la, sua escada quebra, você cai e se machuca gravemente.

Fratura um braço, uma perna, as mãos; enfim, sofre uma lesão que te impede de prestar os seus serviços de fisioterapia. E aí?

Também neste cenário você perde suas receitas, mas necessariamente, continua tendo de arcar com as despesas de seu consultório.

E pior: ainda precisará de dinheiro para uma intervenção cirúrgica, atendimentos médicos, remédios e outros gastos com saúde.

Este é mais um exemplo em que você vai de um aparente lucro de R\$1.000 para o negativo.

— Por algum motivo eu precise me ausentar;

Há “n” motivos para uma ausência temporária, não é mesmo? Por exemplo: Férias.

Tem gente que não tira férias justamente porque, não tendo desenhado um bom planejamento financeiro para o seu empreendimento como autônomo, não consegue ficar 1 mês (e às vezes até muito menos, como uma semana, por exemplo) sem ter aquela entrada de receita que ela tem todos os meses.

Uma vez que isso acarretaria em um bolo de despesas que se acumulariam em sua gaveta.

E mais uma vez, a pessoa passa de um “lucro” real ao 0 a 0 e até mesmo ao negativo.

Assim, tudo isso precisa ser pensado e planejado a fim de que você tenha um lucro de verdade.

— Há uma intervenção da defesa civil no prédio e etc;

Eis aqui outro exemplo: imagine que a defesa civil faz uma intervenção no prédio onde fica seu consultório e assim você fica, a título de exemplo, por duas semanas sem poder atender. E aí?

Então há vários exemplos que mostram que levar em conta apenas a ideia de “receita” e “despesas” para considerar se o seu consultório é lucrativo ou não, pode te levar à falência.

2) Ter um número de atendimentos para cobrir todos os horários que você se disponibilizou para atender pode estar te causando prejuízo

Se você se disponibiliza a atender 40 horas por semana, sendo 1 hora por atendimento, portanto 40 consultas em uma semana, saiba que isso pode te causar um grande prejuízo a médio e longo prazo. Veja o porquê:

Imagine o fisioterapeuta de nome Crazy da Silva;

- O fisioterapeuta Crazy não conhece bem as finanças do consultório;
- Ele não sabe mensurar quanto cada paciente gera de custo para ele;
- Ele não definiu um pró-labore e não faz gestão financeira do consultório;
- E por fim, ele não separa tempo para lazer e estudo;

E então, qual você acha que será o resultado disso? Só pode dar em catástrofe, né? O pior é que ele pode entrar no que chamo de Desequilíbrio PFP (pessoal – familiar – profissional).

A ideia aqui é a seguinte: se você não tem controle sobre essas coisas que mencionei acima, e sobre outras que falaremos mais à frente, você corre o risco de entrar em um desequilíbrio que pode, inclusive, fazer mal à sua saúde.

Conheço muitos profissionais que por conta desse “desleixo” tiveram a síndrome de “Burnout”. Eu mesmo, no passado passei por isso.

Certa vez no passado, eu pensava e colocava como sendo meu objetivo puramente o lado financeiro da minha vida. Por conta disso, eu trabalhava em dois hospitais e ainda atendia tudo quanto era paciente que me procurava em atendimento domiciliar.

Nessa época eu ainda não tinha meu consultório. Então fazia plantões nos dois hospitais em que trabalhava e em todo o tempo que sobrava, atendia todo mundo que me procurava.

Acontece que isso acabou gerando esse desequilíbrio PFP.

Eu comecei a ficar muito cansado mental e fisicamente. Então quando chegava em casa, eu não queria saber de nada além de dormir.

Essa se tornou minha função secundária: dormir. A primária era o trabalho.

A minha vida financeira na época, que era o meu único foco, estava muito legal. Eu tinha alcançado uma certa “estabilidade” financeira que eu diria ser ótima.

Mas isso não me compensava pois eu estava mal de saúde.

Comecei a ter dores corporais frequentes, não fazia atividade física, não conseguia sentar para estudar e concatenar melhor as ideias e desenvolver novos planos de “ataque” para melhor atender aos meus pacientes.

Minha esposa, que na época era minha namorada, reclamava comigo porque esse desequilíbrio afetava até minha vida amorosa.

Enfim, eu estava um caco. O trabalho estava à frente de mim mesmo. Então eu entrei no desequilíbrio PFP.

Portanto, tudo o que eu vou te ensinar aqui é com total conhecimento de causa.

Eu passei por isso e tive que ralar bastante para reverter esse quadro e atingir de forma sadia o sucesso profissional que tenho hoje.

Do mesmo modo, se você não conhece seus números e nem tem um panorama do caminho que está trilhando, e nem do lugar onde você quer

chegar. Então, o prejuízo de que falo no título do erro número 2, não é necessariamente um prejuízo financeiro.

Ele se enquadra mais em um prejuízo humano, pessoal. Mas pode haver também o prejuízo no campo financeiro, mesmo sem que você saiba.

— Logo, agenda lotada sem estratégia e conhecimento dos números pode gerar problemas graves no longo prazo.

Então, se liga nessa definição: agenda lotada sem uma estratégia que englobe diversos fatores além de “receita” e “despesas” e sem um bom e profundo conhecimento dos seus números, pode (e vai) gerar problemas graves no longo prazo.

Talvez no curto prazo você não perceba isso, pode ser que isso passe batido. Mas certamente no longo prazo, o fardo vai pesar porque você vai ter caído nessa armadilha.

E por fim, a terceira e última pegadinha que existe de modo geral quando o objeto do assunto é ter um consultório lucrativo e uma agenda lotada é:

3) Se eu sou o dono da agenda eu decido a lotação dela

O Que significa agenda lotada? A princípio, somos nós quem decidimos quando e como a nossa agenda estará lotada.

Então, ainda dentro dos números que dei acima, imagine o seguinte quadro:

Inicialmente eu defino que eu devo trabalhar 40 horas semanais, atendendo 1 paciente a cada hora, para ter uma agenda lotada; na semana seguinte, eu resolvo diminuir a quantidade de horas.

Paro, penso, reflito e planejo o seguinte:

A partir de hoje, eu vou trabalhar apenas 20 horas por semana, não mais as 40 anteriores. Eu quero trabalhar 20 horas para poder ter um pouco mais de tempo livre para estudar, para lazer, para dedicar à minha família e etc.

Note que eu possuo total controle sobre a minha agenda, e é justamente essa a ideia que quero passar aqui.

Assim eu defini que atenderia 20 pacientes por semana, sendo de 1 hora a duração dos atendimentos.

E veja só: minha agenda continua lotada! Eu faço menos atendimentos, atendo um número menor de pacientes e continuo com lotação na agenda, percebe?

Eu tenho controle sobre a minha agenda

É muito importante que você tenha isso sempre bem claro na sua mente.

Cada um de nós tem uma parcela diferente de tempo disponível para o trabalho. As nossas circunstâncias de vida são diferentes.

Por exemplo, talvez você tenha filhos ou não; talvez você seja solteiro, ou casado; talvez você more sozinho, ou com os pais, ou divide casa com alguém; são infinitas possibilidades e variáveis que atuam de forma diferente sobre o tempo que temos e, conseqüentemente, sobre o tempo que teremos disponível para atender no consultório.

Veja que é imprescindível que VOCÊ defina, dentro das suas possibilidades de vida, de que forma a sua agenda será ou estará lotada.

Eu, Felipe Loures, tenho um tempo para 16 atendimentos por semana. Então se eu realizo 16 atendimentos semanais, isso significa que minha agenda está lotada.

E quando digo lotada, é lotada mesmo!

No topo, abarrotada e com atendimentos sendo jogados para a semana seguinte, pois a procura é maior do que o tempo que disponibilizei semanalmente para atender.

É assim que tem funcionado ultimamente para mim.

E por favor, não ache que pelo fato de o meu planejamento ser esse e que, por ter alcançado um sucesso através dele, o seu esteja errado ou não vá funcionar.

Este é o esquema com o qual eu melhor me adequei. Então, dentro das minhas circunstâncias, esta agenda é perfeita e completamente funcional para mim.

Isso está diretamente ligado ao título da terceira pegadinha: se VOCÊ é o dono da sua agenda, então VOCÊ decide qual é a lotação dela. Beleza?

4 - ERROS QUE PODEM FALIR MISERAVELMENTE SEU CONSULTÓRIO

01) Você não resolver os problemas da maioria dos seus pacientes

Aqui eu peço que você se atente às palavras.

Não conseguir resolver o problema de um ou outro paciente, mesmo com a aplicação de diversas técnicas é algo que acontece e é até aceitável, desde que isso seja a exceção para você.

Veza ou outra isso ocorrerá: você empregará todas as suas técnicas e seus conhecimentos e não conseguirá gerar o resultado desejado no paciente.

Às vezes o paciente pode não estar apto ou pronto para aquela melhora que ele alega estar disposto a alcançar. Isso acontece e nós podemos entender e termos isso em mente.

Uma coisa é não conseguir alcançar o objetivo com um paciente, que após as suas variadas intervenções e métodos, vendo frustrada a meta de sair melhor das consultas, vai procurar outro colega de profissão.

Agora, se isso se torna normal ou a regra, então você tem um obstáculo no caminho.

Ou seja, o seu padrão, o normal, deve ser conseguir alcançar o determinado fim pelo qual as pessoas te procuram.

Então se de cada 10 pacientes, você soluciona e consegue atestar a alta para 8 ou 9, fazendo com que eles saiam melhores: Show!

Você está no caminho certo. Agora, se ocorrer o contrário, então você precisa se aprimorar profissionalmente.

— Como não cometer esse erro?

Estudando e melhorando sua prática clínica sempre. Essa é uma prática que eu executo e indico a todos: separar uma verba para a educação.

Uma estratégia simples e eficaz é reservar, dentro do seu salário ou do seu lucro líquido do consultório, uma verba mensal chamada VERBA DA EDUCAÇÃO.

Caso você não consiga ter uma boa noção de quanto deve ser esse valor, eu sugiro que você guarde de 5 a 10% de seu salário todo mês.

Assim, sempre que tiver um curso que queira fazer, você poder pagar à vista.

Eu acho que esse é um consenso, e um dos mais positivos: não há melhor investimento do que aquele empregado em você mesmo!

Então é importante ter sempre reservado esse dinheiro para que você possa fazer, ao menos uma vez por ano, a compra de um curso que, seja ele de reciclagem de uma técnica que você já conhece e utiliza – e os cursos de reciclagem também são importantes – seja ele sobre uma técnica nova, que você vai aprender – também é muito importante manter-se sempre atualizado – você possa pagá-lo sem prejuízo do seu lucro habitual e sem dores de cabeça.

Nós sabemos que, ultimamente, os bons cursos e os bons materiais são caros, então planeje bem para poder buscar sempre uma evolução dentro da sua área.

É claro que, na falta do dinheiro para pagamento à vista, você pode pegar um empréstimo, mas é sempre preferível já ter esse dinheiro separado para pagar de uma só vez, porque muitas vezes você ganha descontos, condições especiais e dentre outras promoções que vivem pipocando por aí.

E o detalhe muito importante e que faz a diferença é você reservar essa verba sempre, mesmo quando você não tiver nenhum curso específico ou uma especialização em mente.

Assim, caso surja algo interessante, você pode participar sem precipitações.

02) Você não cuidar da Gestão Financeira

Este é um erro que infelizmente muita gente acaba cometendo. Neste quesito muita gente, por variados motivos, acabam pecando.

Um motivo bastante comum é o seguinte: o fisioterapeuta tem um contador que faz e registra suas contas mensais.

Por isso, a pessoa passa a não ter preocupação com suas contas, não checa números e métricas do consultório e etc.

Quando falo em descuido com a gestão financeira do seu consultório, eu me refiro ao esquecimento total de analisar os seus números.

Isso não pode acontecer e eu já te explico o porquê.

— Como não cometer esse erro?

Estudando sobre gestão. Conhecendo seus números. Tenha uma planilha de todos os gastos fixos e variáveis que você tem e anote TUDO.

É sério, anote tudo mesmo!

Se você comprar um pacote de balas de míseros 5 reais para oferecer aos seus pacientes, registre isso em uma planilha. Isso te dará um panorama maior sobre os números e métricas do seu consultório.

Muitas vezes caímos no engano de não registrar gastos ou custos que são muito baratos.

“Ah, mas isso foi tão barato, eu não preciso anotar isso, pois sempre terei esse valor na cabeça”

Não, meu amigo, você precisa anotar isso, do contrário você perderá o controle. Tudo começa com os pequenos valores e, com o tempo, você chega ao descontrole total sobre as métricas do seu consultório.

Por exemplo, neste tempo de pandemia, um gasto que passei a ter no consultório foi com a compra do “pró-pé”, que é uma proteção descartável que se coloca nos sapatos.

Então, sempre que recebo um paciente, eu forneço para ele a proteção dos calçados para me certificar de que meu consultório estará sempre esterilizado e limpo contra o vírus.

Esse é um gasto que eu não tinha antes, mas agora eu estou tendo e não deixo de anotar no meu livro de gastos.

Outro gasto extraordinário foi com a aquisição de aventais descartáveis, que utilizo durante as consultas.

Ou seja, o custo do meu consultório aumentou um pouco, pois a cada paciente eu utilizo um novo avental e forneço a ele duas unidades do “pró-pé”.

Eu sempre usei álcool em gel no consultório, porém recentemente o uso aumentou, acarretando em um gasto um pouco maior, que eu mantenho sempre registrado na minha planilha.

Então essa é a sugestão que eu dou aqui: utilize sempre uma planilha, pois isso vai te dar uma clareza na gestão do seu consultório, beleza?!

03) Você não saber estratégias de divulgação

O terceiro erro que pode falir miseravelmente seu consultório é não ter conhecimento suficiente para fazer uma boa divulgação estratégica do seu trabalho.

Mesmo que você tenha alguém agenciando o marketing do seu trabalho, você precisa ter noções mínimas para saber avaliar se o especialista é ou não um bom profissional. Se ele está ou não te ajudando, certo?

— Como não cometer esse erro?

Simple: estudando e aplicando estratégias corretas de marketing, sobretudo de marketing digital.

O marketing digital é, hoje, o que melhor funciona e dá o melhor retorno.

Pense comigo: já parou para analisar o número, cada vez mais crescente, de gente que está sempre conectada e antenada na internet?

Então, esse é o método que tem as maiores eficácia e eficiência. Ou seja, é através dele que, com o menor gasto, você obtém o maior retorno em número de pacientes.

Eu já testei diversas técnicas e obtive excelentes resultados com isso. Já ajudei diversos colegas com técnicas propagandísticas desse tipo e também aprendi bastante com outros.

Então, sem sombra de dúvidas, uma boa estratégia e foco no marketing do seu serviço, sobretudo do marketing digital, é algo de valor altíssimo e imprescindível para o seu sucesso como fisioterapeuta.

Talvez você se pergunte o porquê disso. Eu respondo:

Se você não tiver um bom planejamento que faça com que sempre haja novos pacientes chegando, pode acontecer o seguinte:

Imagine que a sua divulgação no boca a boca já seja boa, que você seja um profissional já estabelecido e popular em sua cidade e alguém em quem as pessoas conhecem e confiam, isso significa que esse lado do seu marketing está ok.

O problema é que não temos o mínimo controle sobre ele.

E se de repente amanhã ou depois o seu boca a boca pare de funcionar, por um motivo qualquer, o que você fará?

Sua receita cairá, pois não haverá pacientes novos chegando.

Por isso é importante que você bole uma estratégia no sentido de ter um controle mediano sobre a quantidade de pacientes que chega e, o que é melhor, ter controle sobre QUANDO e DE QUE FORMA isso acontece.

Além do que, com o marketing digital, você tem a possibilidade de decidir quando ativar e desativar as ferramentas de propaganda do Google, do Facebook e do Instagram e etc.

Então, dê uma boa importância sobre esse lado de estratégia de mercado do seu negócio.

5 - A FÓRMULA ERRADA QUE MUITOS FISIOTERAPEUTAS TENTAM EXECUTAR PARA TER UM CONSULTÓRIO LUCRATIVO

$$\text{MHPD} + \text{PBC} \neq \text{CL}$$

Legenda:

Muitos Horários Previamente Disponíveis + Preço Baixo da Consulta Não resulta em um Consultório Lucrativo

Baseado naquela ideia que eu dei acima, se eu não conheço os meus números, não adianta muito ter diversos horários disponíveis, porque eu não vou conseguir calcular bem o valor médio que eu teria que cobrar pela consulta para ter um consultório lucrativo.

Assim, se eu atendo 8 pacientes por dia, cada paciente em uma hora, e atendo 40 horas por semana, mas não tenho uma boa noção de todo o gasto que tenho em meu consultório, então eu não consigo avaliar bem quanto devo cobrar por consulta, acabo cobrando um valor muito baixo pensando que vou conseguir ganhar dinheiro com atendimentos em massa, mas no fim do mês, meus lucros foram ínfimos ou inexistentes, e pode ser até que eu esteja negativando as minhas contas e esteja pagando para trabalhar.

Existe uma coisa chamada “break even”, sobre a qual eu vou falar mais logo a frente, que é o ponto de equilíbrio financeiro.

Você precisa definir o seu Break Even para poder mensurar bem qual o valor mínimo que deve cobrar por suas consultas a fim de ter um Consultório Lucrativo.

Então lembre-se que a fórmula acima é uma fórmula errada.

Isso é muito perigoso, e é preciso ter bastante atenção quanto a isso se você deseja ter o mínimo de controle sobre sua vida profissional e financeira, beleza?

6 - O PASSO A PASSO PARA TER UM CONSULTÓRIO LUCRATIVO DE VERDADE SEM PRECISAR TER UMA AGENDA ABARROTADA

Passo 01: Entendendo o que é Lucro, Definindo o seu e as suas margens de lucro

Uma definição básica de lucro é a seguinte: Lucro: é o valor resultante da receita de seus atendimentos subtraindo os seus custos com o consultório

A pergunta que surge ao pensar nesses termos é:

Quanto você quer lucrar por mês?

Então é importante também que você tenha essa referência e defina esse valor.

O lucro é aquilo que sobra ao fim do mês ou no início do mês seguinte de toda a receita que você obteve com seus atendimentos depois de pagar todas as despesas do seu consultório.

Tem relação direta com aquele exemplo dos 2 mil de ganho menos mil de gastos, mas considerando todos os outros fatores que falamos acima e todas as variáveis particulares que você tem em sua vida.

Para calcular bem quanto você quer lucrar mensalmente, você deve considerar também esses três pontos:

1. O seu ganho bruto: Ou seja, o valor total que você recebe por suas consultas;
2. Os seus gastos fixos: Despesas como aluguel, telefone, luz, internet, pagamento de funcionários (caso você não trabalhe sozinho), o seu “salário” mensal e etc.

A princípio, o telefone, aluguel e a luz, por terem valores diferentes todo mês, que varia de acordo com o seu consumo desses serviços, pode dar a impressão de não ser um gasto fixo. Mas o conceito de

gasto fixo é o somatório de todas as despesas que você necessariamente tem todos os meses. Beleza?

3. Os seus gastos variáveis: Um bom exemplo de gastos variáveis são aqueles extraordinários, como o Álcool em gel, que muitos estabelecimentos precisaram adquirir durante esta pandemia, máscaras e etc.

Mas vamos destrinchar mais esses três pontos logo abaixo:

O Seu Ganho Bruto: Se você faz 50 atendimentos por mês e em cada atendimento você recebe R\$200, então você tem um ganho bruto de R\$10.000

Agora, diante dessas considerações, eu te faço 02 perguntas, e quero que você pense bem nas respostas dessas perguntas:

A – Esse dinheiro é o seu lucro?

B – Esse dinheiro é o seu salário?

É importante ter bastante clareza quanto a esses pontos. Esse dinheiro não é o seu salário e nem o seu lucro, porque esses dois tipos de ganho financeiro são resultantes de uma receita total, menos as deduções próprias de cada tipo de renda: deduções salariais de folha e deduções de gastos para manter o negócio.

Eu sei que pode parecer absurdo para alguns, mas muita gente não tem esse conhecimento.

Essas são coisas que podem ser muito básicas e simples para uns, mas também são muito complexas e difíceis para outros.

E eu digo isso com certeza porque interajo com muitos fisioterapeutas, com quem converso bastante, e durante essas conversas, de acordo com as perguntas que essas pessoas me fazem em minhas redes sociais, eu consigo perceber isso com muita facilidade.

Quão bom seria se nós já sássemos da faculdade sabendo dessas coisas né?

Algumas faculdades talvez até já ensinem, mas não são todas. E seria muito bom se todas tivessem daqui para a frente, concorda?

Facilitaria muito a vida dos novos profissionais.

Então entenda seu lucro:

(ganho bruto) – (despesas fixas) – (despesas variáveis) = lucro

(R\$10.000) – (R\$6.000) – (R\$2.000) = R\$2.000

Dentro desse exemplo aí, o lucro dessa pessoa é de 2 mil mensais.

Passo 02: Definir quantos atendimentos você quer fazer por semana/mês

Imagine esses exemplos que vão te ajudar a enxergar melhor tudo isso o que estou falando:

Exemplo 01:

Fisioterapeuta atende de segunda a sexta, de 9h – 12h e de 14h – 19h.

Isso equivale à 8h por dia

Se você atende a 1 paciente por hora, teoricamente para ter uma agenda cheia você teria que fazer 8 atendimentos por dia, o que equivale a 40 atendimentos por semana, e por conseguinte equivale a aproximadamente 160 atendimentos no mês.

Digo aproximadamente porque os dias úteis variam de acordo com os meses do ano.

Cobrando R\$100 por atendimento = R\$16.000 ganho bruto mensal.

Se suas despesas totais ficam em R\$8.000, logo você tem R\$8.000 de lucro

Essa conta simples é a que a maioria dos profissionais buscam fazer. Mas vamos avançar ao segundo exemplo antes de dar mais explicações.

Exemplo 2:

Fisioterapeuta atende de segunda a sexta, de 9h – 12h e de 14h – 19h

Equivale a 8 horas por dia

Imagine que você fez algum curso de especialização que aumentou bastante o seu profissionalismo e melhorou de forma substancial a sua técnica e você resolveu cobrar mais caro por suas consultas e diminuir um pouco o número de pacientes que atende por dia para poder aplicar bem as técnicas novas.

Ou imagine ainda que em um belo dia, após fazer durante vários meses os seus regulares 40 atendimentos por semana, 160 atendimentos por mês, trabalhando demais, quase entrando naquele estado de desequilíbrio PFP que falei lá atrás, você resolve aumentar o valor de sua consulta e diz “ok, vamos ver no que isso vai dar”.

Esse é um detalhe que muitos deixam passar.

Se você está com sua agenda lotada já durante algum tempo, pense em aumentar o preço das consultas.

Essa é uma decisão que muitos profissionais pensam em fazer mas têm medo de perder clientes e por isso vão postergando a execução.

Mas a verdade é essa: não tenha medo e valorize o seu trabalho.

Logo, se sua agenda está cheia por um período razoável, analise as finanças do seu consultório e pense em aumentar o valor das consultas.

A partir disso você decide cobrar R\$160 e quer atender 1 paciente por cada 1h30, então agora você não teria mais a agenda abarrotada como antes, mas se você definiu esse horário e estão todos preenchidos, sua agenda ainda está lotada.

Então, você passa a fazer 2 atendimentos pela manhã + 3 atendimentos à tarde = 5 atendimentos por dia.

Essa redução é natural.

A partir do momento que você aumenta o valor da consulta, alguns pacientes vão deixar de se consultar com você, e está tudo bem.

Assim, no tempo em que você atendia 8 pessoas, você passa a atender 5 e ainda tem ali 30 minutos sobrando.

Se você cobra $R\$160 \times 5 = 800$ reais por dia.

Trabalhando uma média de 20 dias por mês, temos $20 \times 800 = R\$16.000$ por mês de ganho bruto.

Veja só, você passou a trabalhar com menos pessoas, por um tempo um pouquinho maior por paciente, mas ainda assim você está empreendendo

menos esforço, porque atende 3 pessoas a menos por dia, e tem o mesmo ganho bruto do exemplo 1.

Porém agora você tem mais tempo e energia para estudar e se dedicar a crescer mais o seu negócio.

Ganhos (R\$16k) – despesas totais (R\$8k) = Lucro (R\$8k)

Exemplo 03:

Fisioterapeuta atende de segunda a sexta, de 9h – 12h e de 14h – 19h, o que equivale a 8h por dia

Se você atende a 1 paciente por hora, teoricamente para ter uma agenda cheia você teria que fazer 8 atendimentos por dia, o que equivale a 40 atendimentos por semana, que totalizam aproximadamente 160 atendimentos por mês.

Nós já vimos esses números de forma exaustiva, então não há dúvida alguma com relação a eles, certo?

Porém, imagine que sua agenda está em 75% da capacidade, o que é igual a 120 atendimentos x R\$100 = R\$12k/mês

Se suas despesas totais ficam em R\$8.000, logo você tem R\$4.000 de lucro.

Você não tem mais os 8 mil de lucro do exemplo anterior, mas tem 25% a mais de tempo da sua agenda disponível, isto é, tem muito mais tempo livre, e o melhor: você ainda tem um consultório lucrativo.

O que isso nos mostra?

Que essa ideia de que é preciso ter uma agenda hiper lotada, abarrotada de pacientes, transbordando de gente, para ter um consultório lucrativo, não passa de um grande mito que foi inculcido na cabeça de muita gente.

Você não precisa ter uma agenda apertada para ter um consultório lucrativo.

Note ainda que no exemplo acima eu considerei as consultas valendo apenas R\$100,00, mas obviamente que você pode cobrar mais.

Passo 03: Definir o seu P.M.V. e o seu “Break Even” e colocá-los em prática

Aqui eu vou passar a te explicar o que é o Break Even, termo que utilizei mais atrás neste livro. Mas primeiro vamos precisar falar do P.M.V.

P.M.V.

P.M.V. é o seu Preço Mínimo Viável.

Ele é o valor mínimo que você pode cobrar para se sentir bem com o seu trabalho e com as suas contas. Portanto, não há um número fixo para ele.

O meu PMV é um, o seu pode ser outro e o de um terceiro colega ainda ser um diferente do nosso.

Sim, eu não errei ao dizer “para se sentir bem”.

Imagine que se você cobrar 100 reais por consulta, você está muito feliz com o seu trabalho e consegue dedicar-se bastante para trabalhar bem com os seus pacientes e tornar-se e continuar sendo um bom fisioterapeuta.

Agora imagine que você passe a cobrar um valor menor, 50 reais por exemplo.

Com o tempo, você passará a sentir um desânimo e um desgaste muito grande com o seu trabalho, e assim você deixará de estar contente com a sua vida profissional.

Por isso é importantíssimo definir bem o seu PMV.

Quando eu não conhecia essas coisas, eu caí nesse erro. Cobrava muito barato e com o tempo fui ficando bastante triste com o lado profissional na minha vida, sentia que meu trabalho não compensava.

No mercado dos autônomos, há basicamente dois perfis diferentes de profissionais: os que definem seu preço e não arredam, não se soltam dele; e os que são mais abertos à negociação.

Em qualquer dos casos, eu não recomendo que você defina o valor definitivo – caso você seja do primeiro perfil – ou o valor inicial – caso você seja de perfil mais negociador – da sua consulta como sendo o seu PMV.

Esses valores devem ser superiores ao seu PMV. Guarde bem esse ensinamento e use-o na hora de definir o seu valor mínimo.

BREAK EVEN

Break Even é o valor mínimo que você precisa receber por mês para atingir o ponto de equilíbrio dos rendimentos do seu consultório.

É o ponto no qual aquele somatório de Ganhos totais menos Despesas totais é igual a zero.

Então imagine que você cobre 250 reais por atendimento no seu consultório, e que o gasto total que você tem (despesas fixas+despesas variáveis) é de Mil reais.

Então, com 4 atendimentos você já alcança o ponto de Break Even, porque o valor que entrará no seu caixa será o valor equivalente às despesas do mês.

Resumindo: você ganhou mil (+ R\$1.000) e tem mil de despesas (- R\$1.000) = 0.

Para que haja uma boa movimentação do seu negócio, e para que você obtenha a lucratividade, é importante definir esses dois pontos: o Preço Mínimo Viável e o Ponto de Equilíbrio do seu consultório.

Passo 04: Conhecer seus números básicos

Aqui está outro ponto importantíssimo para que você consiga alcançar o tão almejado sucesso profissional.

Conhecer (e conhecer bem) os números básicos do seu consultório é fundamental para saber e controlar as suas métricas, ou seja, as finanças do seu consultório.

Abaixo pontuo alguns dos principais e comento um pouco sobre cada um. Vamos vê-los?

— Aluguel/ prestação do imóvel

O Aluguel, caso seu consultório seja locado, ou a prestação, caso você o tenha adquirido, são números sempre importantes de se ter em conta em suas finanças mensais.

Se você é proprietário do lugar onde atende e o comprou à vista, então esse número não se aplica a você.

Mas certamente se aplica a muitos profissionais, por isso achei importante colocá-lo aqui.

— Condomínio

Dependendo de onde seja a sua sala, você talvez tenha de pagar uma taxa condominial, então esse é outro número importante de se contabilizar.

— IPTU

— Luz/Água/Internet/Telefone

Alguns desses valores aqui, a água por exemplo, às vezes são embutidos no IPTU.

Então analise bem as suas contas para que você tenha uma boa noção das despesas que tem.

Em alguns casos o fisioterapeuta tem celular e precisa colocar créditos ou pagar o plano.

Mesmo que você pague um valor ínfimo no seu plano, você deve contabilizá-lo.

— Secretária

Aqui tem um ponto importante.

Eu coloquei secretária, mas o tópico se expande a todo e qualquer funcionário que você tenha, porque o pagamento de funcionários sempre compreende diversas verbas trabalhistas, que devem ser observadas e postas dentro das despesas.

Geralmente isso fica a cargo de um contador, mas caso você não tenha um, fique ligado nesse ponto.

— Impostos e Taxas

As taxas e impostos variam.

Há lugares que cobram alguns impostos específicos que não são cobrados em outros, por exemplo.

Então talvez você tenha que pagar uma taxa para o Conselho Regional de Fisioterapia, taxa de bombeiros, ISS (que é o Imposto Sobre Serviço), taxa de inscrição municipal e etc.

— Contador

— Seu Salário/ Férias / Décimo Terceiro

Talvez agora você se pergunte: Férias? Como assim férias? Eu sou autônomo!”

Sim, mas isso não te impede de reservar todos os meses uma verba para o fim do ano a título de décimo terceiro ou de férias quando você precisar parar por um tempinho para preservar a sua higidez mental e física.

Isso te proporcionará a oportunidade de deixar o consultório fechado durante um mês sem que isso te traga prejuízo.

Imagine que você tenha uma receita mensal de R\$10.000.

Então, caso você queira ter um 13º salário ou, por alguma casualidade, tirar férias, pegue esse valor e divida por 12 (10.000 dividido por 12 dá aproximadamente 833,33) e você terá como resultado a quantia que precisará ser reservada ou depositada mensalmente em uma conta poupança.

Assim, se você tem esse desejo de desfrutar, como todo mundo que trabalha de carteira assinada, de um período anual de descanso, faça essa conta e inclua esse valor nos seus números básicos.

Outros valores importantes a se considerar são esses:

- Investimento de Marketing Prévio

É o valor que você dispõe para divulgar mais o seu serviço. Isso também é definido por você, de acordo com a sua realidade e suas circunstâncias.

Se você tem domínio em marketing talvez você não precise pagar um especialista, apenas investe o valor na publicidade do seu serviço.

Ao contrário, se não conhece nada de marketing, além do pagamento pela ferramenta de divulgação, você precisa pagar um profissional.

Enfim, analise o seu caso e contabilize esse valor.

- CPA (Custo por aquisição de paciente)

Esse é um valor importante de se ter em mente.

Ele nada mais é que a divisão do valor que você investiu em uma campanha de marketing pelo número de clientes captados por essa mesma campanha.

A importância de conhecer esse valor se dá porque, tendo ciência dele, você consegue definir melhor quanto deve cobrar por consulta.

Imagine que você investiu 100 reais em uma campanha de marketing e que, por conta dela, tenha conseguido 2 novos clientes.

Logo, o custo de aquisição de cada um deles foi 50 reais.

Esse valor deve ser considerado na hora de definir o valor das suas consultas após um programa de divulgação, beleza?

- LTV (Lifetime Value)

Ele funciona muito bem para nós, fisioterapeutas, e é o “tempo de vida” do paciente com você, profissional.

Em outros termos: é o tempo que o paciente dispende com você.

Alguns pacientes ficam curados ou obtêm melhora no quadro clínico com apenas uma consulta, outros fazem um tratamento de longo prazo.

Então é basicamente ter ciência desse tempo, que influirá também no quanto você deve cobrar por consulta.

Cada um desses itens renderia, por si só aulas enormes.

Minha intenção aqui não é exaurir cada um deles, mas apenas expor os motivos pelos quais você deve conhecer bem essas métricas.

Então, abaixo coloco algumas outras para você pesquisar, caso deseje, e considerar na hora de levantar suas contas.

- ROI (Retorno sobre investimento)
- ROAS (Retorno sobre investimento em publicidade)
- Quantas Pessoas novas procuram pelo serviço por mês
- Dessas novas, quantos por cento você converte em paciente de fato
- Tempo médio que o paciente fica com você
- Quantas indicações (boca a boca) você tem por mês

Você deve ter percebido que grande parte dos itens acima são mais voltados para divulgação e propaganda.

Nem sempre é você quem vai trabalhar e empenhar-se em executar essas coisas.

Mas é importante que você tenha sempre em conta o valor que investe nesses itens (uma agência de marketing, ou a um anúncio no jornal, no rádio e etc) para ter uma boa noção se esses investimentos estão te proporcionando um retorno positivo ou negativo.

Passo 05: Iniciar estratégias ativo-assistidas de marketing

Acredito que você nunca tenha escutado falar nisso: estratégias ativo-assistidas. Bem, esse é um termo que eu inventei para definir dois elementos de publicidade que são muito importantes.

Assim, uma estratégia ativo-assistida de marketing nada mais é do que as conversões de clientes que você tem por meio do boca a boca + estratégia de marketing própria.

Para facilitar a compreensão não apenas desse conceito, mas de grande parte dos outros que já dei aqui ao longo do livro, eu vou buscar ilustrar melhor essas coisas para você.

Imagine que o seu consultório é uma pia ou um tanque, escolha à sua preferência.

A quantidade de água que esse tanque/pia comporta é o equivalente ao número de horários que você disponibilizou na sua agenda.

O nível de água é a quantidade de pacientes que você atende e você deve buscar manter sempre a água em um determinado nível (talvez o nível que você tenha definido é o de um tanque cheio, talvez seja uma lotação de 75%, enfim...).

Nessa pia há um ralo, e esse ralo está sempre ativo.

Sempre haverá os pacientes que recebem alta, ou que deixam de se consultar com você. Então, essa água está sendo sempre drenada.

Logo, para manter a água naquele nível que você determinou previamente de acordo com as suas métricas, é importante que haja uma torneira aberta pingando água sempre nesse tanque de água, e a quantidade de água entrando deve ser sempre igual ou um pouco maior do que a quantidade de água que sai, certo?

A entrada de água são justamente as suas estratégias de marketing, sejam elas quais forem.

Então, se a água começa a baixar de nível, você abre a torneira iniciando uma campanha de marketing, investindo no boca a boca e etc.

Quando a água alcançou o nível que você determinou ou excedeu um pouco, então você pode fechar a torneira dando um “pause” nas suas estratégias de marketing.

Agora, para ver se você está fixando bem os conhecimentos que estão sendo lecionados e expostos neste livro, eu vou te fazer uma pergunta: se você deixar o nível de água sempre subindo, o que acontece?

Se a sua resposta foi:

“bem, então provavelmente eu vou entrar naquele desequilíbrio PFP e, se eu não fizer algo para mudar isso, isso trará ruína para algum campo da minha vida.”

Então você está fixando bem os conteúdos que falamos até agora.

Mas se não conseguiu responder certo, não tem problema.

Se você está lendo este livro, certamente você é um profissional inteligente que busca investir em si mesmo e no seu aprimoramento e, tendo adquirido

este livro, você pode relê-lo a fim de fixar melhor os tópicos abordados até aqui. Tranquilo?!

Mas não há maneiras apenas de controlar quanta água entra no tanque.

Você também pode controlar quanta água sai, ou seja, você consegue ter um pouco de controle no ralo, abrindo-o ou fechando-o um pouco.

Porém nunca é possível fechá-lo completamente.

Lembra que lá atrás eu falei sobre o aumento no valor de sua consulta e que isso acaba fazendo com que alguns pacientes deixem de se consultar com você?

Então, essa é uma maneira de controlar o ralo do tanque.

Abaixo segue uma lista, que é importante você conhecer, de estratégias de marketing ativas, que te auxiliarão na captação de novos clientes:

- Anúncios no Facebook
- Anúncios no Instagram
- Anúncios no Google
- Distribuição de Panfletos e cartões
- Entrevista na TV/Rádio local
- Propaganda no Rádio/TV
- Propaganda em Revista/Jornal da cidade
- Collab com influencers da sua cidade

Conhecer um pouco de marketing, digital ou não, é essencial para que você seja um profissional bem-sucedido.

E finalmente o passo 06:

Passo 06: Seja feliz!!!

Se você não é feliz com seu consultório, então meu amigo, não há muito que fazer, pois o dinheiro não trará a solução dos seus problemas.

Lembre-se que trabalho é para ter satisfação.

Se o objetivo principal estiver sendo o dinheiro, tem algo errado acontecendo.

A busca pela realização profissional é mais importante do que perseguir o lucro pelo lucro.

É claro que não há problema algum falarmos e termos em conta questões monetárias, afinal de contas é importante que você consiga subsistir com a sua profissão, não é mesmo?

Tanto é que falamos bastante aqui em dinheiro e finanças. Mas ela deve ser uma parte componente do seu objetivo final, e nunca o objetivo final.

E ainda outra coisa que eu recomendo que você coloque como sendo objetivo final do seu trabalho é a vontade de, através do seu ofício, servir ao próximo.

Certamente isso aumentará ainda mais a sua satisfação e sensação de realização, e não apenas profissionalmente falando, e sim humanamente falando, pois com isso, você se tornará uma pessoa melhor.

Então, para ter um panorama geral dos passos, vamos fazer uma recapitulação:

Recapitulando os Passos:

- 1 . Entender o que é lucro e definir o seu;
- 2 . Definir quantos atendimentos você quer fazer por semana;
- 3 . Definir o seu P.M.V e Break Even e colocá-los em prática;
- 4 . Conhecer seus números básicos;
- 5 . Iniciar estratégias ativo-assistidas de marketing;
- 6 . Seja feliz!!!

Foi muito bom ter passado esses dias com vocês, através das páginas deste livro.

Eu não apenas espero que as coisas e “insights” que abordei aqui te deem um bom retorno, pois eu tenho certeza que se você colocá-las em prática, esteja certo de que o destino final de sua jornada profissional será o sucesso!

E lembre-se que este livro foi feito para ser relido. Ele deve ser uma fonte de consulta permanente se você quer mesmo se tornar um bom profissional. Então, não hesite em relê-lo.

Um abraço.

FIM.