

EXECUÇÃO 01 — ARQUITETURA DE RECEITA DA CLÍNICA

Como Estruturar um Modelo de Faturamento Inteligente, Previsível e Escalável

Luciana, antes de pensar em:

- Instagram
- campanhas
- equipe
- crescimento

a clínica precisa responder uma pergunta extremamente importante:

“Como esse negócio vai gerar receita de forma previsível sem depender da minha presença constante?”

Porque clínicas que não possuem uma arquitetura de receita clara acabam entrando em ciclos perigosos:

- meses bons e meses ruins
- excesso de trabalho
- faturamento instável
- baixa margem
- dependência constante de novos pacientes
- desgaste operacional.

E isso normalmente acontece porque: o negócio nasce sem um modelo financeiro estruturado.

Por isso, a clínica precisa funcionar baseada em:

previsibilidade.

E previsibilidade vem de:

- protocolos
 - recorrência
 - ticket médio saudável
 - retenção
 - estrutura comercial clara.
-

A ESTRUTURA FINANCEIRA IDEAL DA CLÍNICA

A arquitetura financeira mais inteligente para o seu cenário será:

ENTRADA → PROTOCOLO → RECORRÊNCIA

Essa lógica permite:

- gerar novos pacientes
 - aumentar ticket
 - melhorar retenção
 - criar receita recorrente
 - reduzir dependência de volume.
-

NÍVEL 1 — CONSULTA E AVALIAÇÃO INTEGRATIVA

Objetivo:

- gerar entrada
- criar autoridade
- aumentar percepção de valor

- converter para protocolos.

Essa consulta NÃO deve ser percebida como: “uma avaliação simples”.

Ela deve ser percebida como:

análise estratégica integrativa.

O QUE A CONSULTA PRECISA INCLUIR

Estrutura sugerida:

- anamnese integrativa
 - avaliação clínica
 - análise de sintomas
 - bioressonância
 - direcionamento metabólico
 - construção inicial do plano terapêutico.
-

TICKET SUGERIDO

Consulta Integrativa Premium:

R\$280 a R\$450

Isso posiciona:

- valor
- profundidade
- autoridade

Sem banalizar o atendimento.

NÍVEL 2 — PROTOCOLOS PRINCIPAIS

Aqui estará:

o coração financeiro da clínica.

O objetivo dos protocolos é:

- aumentar ticket
 - aumentar retenção
 - estruturar acompanhamento
 - melhorar previsibilidade.
-

PROTOCOLO 1 — RESET INTEGRATIVO

Objetivo:

- gerar entrada de novos pacientes
 - reduzir resistência inicial
 - criar experiência.
-

Público:

- fadiga
 - baixa energia
 - inflamação leve
 - início de desequilíbrios
 - mulheres cansadas e sobrecarregadas.
-

Estrutura sugerida:

- 4 sessões
- bioressonância inicial
- ILIB
- Hidrovitalis
- orientações nutricionais iniciais

- acompanhamento básico.
-

Duração:

30 dias

Ticket sugerido:

R\$1.497 a R\$1.997

Objetivo comercial:

Converter para:

- protocolos maiores
 - acompanhamento contínuo.
-

PROTOCOLO 2 — REEQUILÍBRIO METABÓLICO

Objetivo:

- principal protocolo da clínica
 - maior margem
 - maior retenção
 - transformação percebida.
-

Público:

- inflamação

- dores
 - dificuldade de emagrecimento
 - fadiga
 - alterações hormonais
 - baixa disposição.
-

Estrutura sugerida:

- 8 sessões
 - bioressonância
 - ILIB
 - Neurospa
 - Hidrovitalis
 - suporte nutricional
 - acompanhamento estratégico.
-

Duração:

60 a 90 dias

Ticket sugerido:

R\$2.500 a R\$3.500

Objetivo financeiro:

Esse tende a ser:

o protocolo mais importante da clínica.

Porque ele equilibra:

- acessibilidade

- margem
 - percepção premium
 - retenção.
-

PROTOCOLO 3 — REGENERAÇÃO PROFUNDA

Objetivo:

- acompanhamento premium
 - casos mais complexos
 - maior recorrência
 - maior ticket.
-

Público:

- dores crônicas
 - inflamação persistente
 - esgotamento
 - desequilíbrios metabólicos avançados
 - pacientes com histórico de múltiplas tentativas anteriores.
-

Estrutura sugerida:

- acompanhamento de 4 a 6 meses
 - reavaliações
 - terapias integradas
 - suporte contínuo
 - acompanhamento nutricional
 - monitoramento de evolução.
-

Ticket sugerido:

R\$4.500 a R\$7.000

Parcelado.

Objetivo estratégico:

Criar:

- maior margem
 - previsibilidade
 - retenção
 - faturamento premium.
-

NÍVEL 3 — RECORRÊNCIA

Esse será:

o principal pilar de previsibilidade financeira.

Porque o maior erro das clínicas é: recomeçar o faturamento do zero todos os meses.

MODELO DE RECORRÊNCIA SUGERIDO

Programa de Manutenção Integrativa

Incluindo:

- 1 sessão mensal
- acompanhamento estratégico
- ILIB
- monitoramento

- manutenção metabólica
 - suporte leve.
-

Ticket sugerido:

R\$297 a R\$597/mês

POR QUE A RECORRÊNCIA É TÃO IMPORTANTE

Ela:

- reduz instabilidade
 - aumenta retenção
 - melhora fluxo de caixa
 - reduz dependência de novos leads
 - cria segurança financeira.
-

META DE FATURAMENTO — CENÁRIO REALISTA

META 90 DIAS → R\$30 MIL

Exemplo possível:

6 protocolos de R\$3.000

= R\$18.000

8 protocolos de entrada de R\$1.500

= R\$12.000

Total:

R\$30.000

META 6 MESES → R\$40 MIL

Exemplo:

8 protocolos médios de R\$3.000

= R\$24.000

3 protocolos premium de R\$5.000

= R\$15.000

recorrência

= R\$5.000+

Total:

R\$44.000+

META 12 MESES → R\$60 MIL

Exemplo:

10 protocolos médios

= R\$30.000

5 protocolos premium

= R\$25.000

recorrência

= R\$10.000+

Total:

R\$65.000+

QUANTOS LEADS SERÃO NECESSÁRIOS

Considerando uma operação bem estruturada:

Conversão média esperada:

- 25% a 40% em consulta
 - 40% a 60% da consulta para protocolo.
-

Cenário estimado:

Para fechar:

10 protocolos/mês

A clínica precisará:

- aproximadamente 40 a 60 leads qualificados/mês.

O que é extremamente viável com:

- tráfego local
 - Google
 - Instagram
 - parcerias.
-

CAPACIDADE OPERACIONAL

Uma terapeuta parceira consegue operar aproximadamente:

4 a 6 pacientes por dia

sem perda de qualidade.

Em média:

- 20 a 30 pacientes ativos recorrentes já sustentam uma operação saudável.

Isso mostra algo importante:

a clínica NÃO depende de volume extremo.

Ela depende:

- de ticket
- retenção
- recorrência
- estrutura.

O QUE MAIS IMPACTARÁ O LUCRO

1. Protocolos bem posicionados

2. Boa conversão da consulta

3. Retenção

4. Recorrência

5. Baixo custo fixo

6. Operação enxuta

7. Percepção premium.

CHECKLIST DE IMPLEMENTAÇÃO — PRIMEIROS 15 DIAS

PRIORIDADE 1

Definir:

- protocolos
 - estrutura
 - duração
 - ticket.
-

PRIORIDADE 2

Organizar:

- WhatsApp
 - fluxo comercial
 - apresentação dos protocolos.
-

PRIORIDADE 3

Estruturar:

- Instagram
- posicionamento
- presença local.

PRIORIDADE 4

Definir:

- parceira operacional
- modelo de remuneração
- rotina da clínica.

PRIORIDADE 5

Criar:

- controle financeiro
- metas
- acompanhamento de indicadores.

VISÃO ESTRATÉGICA FINAL

O objetivo da clínica NÃO será:

- atender o máximo possível
- operar no limite
- depender de volume.

O objetivo será:

construir uma operação financeiramente inteligente.

Onde:

- cada paciente possui valor elevado
- existe recorrência
- existe previsibilidade

- existe margem
- e o negócio consegue crescer sem consumir sua vida pessoal.