

MARKETING CARE NEWSLETTER

Você necessita de um Business Plan ?

Por José Maria de Carvalho

Muitos profissionais da área da saúde acham que planos de negócios ou Business Plan são para empresários e não se aplicam aos seus consultórios e clínicas!

Realmente, um Business Plan é obrigatório quando é necessário capital para iniciar ou expandir um negócio existente e o empreendedor necessita, por exemplo, de um empréstimo de banco. Neste caso ter um Business Plan poderá facilitar em muito o processo de análise do seu negócio e agilizar a liberação do capital solicitado.

Portanto, dependendo dos seus objetivos, você deve avaliar a necessidade de escrever um Business Plan...Sim, escrever, pois o Business Plan é um documento com diversas informações que deve ser detalhado num documento escrito!

Porque escrever um Business Plan ?

Dito de forma simples, um Business Plan é um documento sobre o seu consultório ou clínica, que deve provar que um investimento a ser feito vai gerar receita suficiente para cobrir os investimentos e se justificar financeiramente.

Portanto, o Business Plan vai variar conforme o seu objetivo:

- Abrir um novo negócio (Ex. abrir uma nova unidade da Clínica).
- Ampliar a clínica existente (Ex. reformar o imóvel e/ou adquirir novos Equipamentos).



Você necessita de um Business Plan ?

A Oaken Marketing Care presta serviços para a área da saúde em Consultoria de Marketing e serviços de Marketing Digital, Google Marketing, websites, SEM, SEO, folders, catálogos, vídeos institucionais e para Youtube, identidade visual, *branding*, logotipos e publicidade na Internet. Entre em contato conosco!

Fone: (019) 3722-0820 e (019) 9704-8888
email: contato@marketingcare.com.br

“Se você não cuidar bem dos seus clientes os seus concorrentes o farão!”

Como fazer um Business Plan?

Existem softwares no mercado que facilitam a geração de um Business Plan, desonerando o usuário da parte financeira, fazendo os cálculos de forma automática. Mas de nada adianta o software, se o usuário não entender as razões de se fazer um Business Plan.

Como iniciar o Business Plan

Basicamente, o profissional da área da saúde tem que definir os objetivos pretendidos e descrever as estratégias e ações necessárias para atingir esses objetivos.

Alguns exemplos de objetivos são:

- Abrir uma nova unidade da clínica em um outro bairro.
- Ampliar o imóvel atual da clinica para a instalação de novos equipamentos , ampliando assim a capacidade de atendimento.
- Criar e investir em um conceito de “marca” e reestruturar a Clínica de modo que ela possa expandir com a entrada de novos profissionais e especialidades.

Estratégias e Ações

As estratégias e ações necessárias vão depender dos objetivos pretendidos, e deverão incluir uma análise da competitividade dos serviços atuais, da oportunidade para novos serviços, se a forma de gestão atual está adequada com os objetivos pretendidos , se os processos operacionais atuais necessitam ser alterados, se a infra-estrutura deve ser expandida, deve haver uma avaliação da concorrência existente na região da clínica, as novas formas de divulgação que serão necessárias, etc, etc.

Se o profissional estiver fazendo o Business Plan para se convencer ou convencer sócios da viabilidade do investimento, o foco do plano pode ser mais operacional. Entretanto, se o destino do Business Plan for um banco, o foco também deverá ser financeiro, estando claramente demonstrado a viabilidade financeira do investimento no documento.

Você terá que detalhar aspectos operacionais, tais como: Há necessidade de ampliar área da clínica? São necessários novos equipamentos ? Necessito contratar novos colaboradores? O que é necessário fazer que não esteja sendo feito? É necessário treinamento? Necessito de um novo website ? E Folders? Todas estas respostas tem que estar respondidas no Business Plan, de forma quantificada do ponto de vista do investimento necessário.

Conclusão

Finalize o Business Plan, com no mínimo uma análise de indicadores de viabilidade para o negócio (ou investimento) como o Ponto de equilíbrio, a Lucratividade, a rentabilidade e o Prazo de Retorno do Investimento.

