

Desafios de possuir um pequeno consultório médico particular e como superá-los

Administrar um [pequeno consultório particular](#) está longe de ser simples. Ainda assim, é uma escolha comum na carreira médica, pela autonomia, pela flexibilidade de agenda e pelo potencial de construir uma base própria de pacientes.

Com uma parcela relevante da população atendida no setor privado e um ambiente de empreendedorismo em saúde em expansão, há oportunidades reais para quem organiza bem agenda, finanças e relacionamento com pacientes.

O ponto-chave é encarar os desafios como alavancas: padronizar processos, usar a tecnologia certa e medir resultados.

Neste artigo abordamos alguns dos obstáculos que os proprietários de clínicas independentes enfrentam, além de soluções para superá-los.

1. [Falta de tempo e experiência para dedicar ao marketing médico](#)
2. [Equilíbrio mínimo entre vida pessoal e profissional](#)
3. [Problemas de fluxo de caixa](#)
4. [Contratar as pessoas certas](#)
5. [Falta de retenção de pacientes](#)



1. Falta de tempo e experiência para dedicar ao marketing médico

Você quer passar o seu dia de trabalho ajudando os pacientes, não se concentrando em tarefas de marketing. No entanto, se seus colegas em outras clínicas priorizarem o [marketing médico](#), os pacientes podem ter menos probabilidade de escolher sua clínica se você não fizer o mesmo.

Por exemplo, 70% das empresas investem ativamente em marketing de conteúdo, de acordo com a *HubSpot*. Outros 74% investem ativamente em marketing de redes sociais e cerca de 64% ativamente investem tempo em otimização para mecanismos de busca.

Solução: É importante ter um plano de marketing médico abrangente que cubra todos os aspectos, ou seja, SEO, redes sociais, blogs, publicidade, etc. Você provavelmente não tem tempo ou experiência para gerenciar isso sozinho, então considere delegar essas responsabilidades a um profissional de marketing interno ou a uma pessoa terceirizada.

2. Equilíbrio mínimo entre vida pessoal e profissional

Trabalhar como médico é sempre exigente, mas pode ser ainda mais desafiador quando se tem um consultório próprio, principalmente no início, quando a busca é por atender mais e formar uma base de pacientes sólida. Quando não se tem uma estrutura corporativa ou parceiros para ajudar a gerenciar a carga de trabalho, é fácil ficar sobrecarregado.

Nos Estados Unidos, por exemplo, 36% dos profissionais autônomos que trabalham em consultórios relatam sofrer de [burnout](#), de acordo com pesquisa do *Medscape*. De modo geral, 55% dos médicos afirmam que o excesso de tarefas burocráticas contribui para o esgotamento e outros 33% culpam o excesso de horas de trabalho.

Solução: Se você sofre de burnout, analise cuidadosamente como está gastando seu tempo a cada dia. Talvez você não consiga fazer muita coisa em relação à quantidade de tempo que passa atendendo pacientes, mas pode buscar ajuda com tarefas administrativas para conseguir um equilíbrio mais saudável entre vida pessoal e profissional.

3. Problemas de fluxo de caixa

Seu pequeno consultório médico precisa permanecer lucrativo para manter as luzes acesas e continuar fornecendo o nível de cuidado que seus pacientes merecem. No entanto, isso costuma ser mais fácil na teoria do que na prática, pois questões como o investimento inicial, o atendimento por convênios (que paga valores menores) e as despesas do consultório podem tornar isso um desafio.

Por exemplo, ter um seguro de responsabilidade civil médica é importante, principalmente para especialidades que realizam procedimentos, mas tais seguros podem ser muito caros. Adicionalmente, você pode precisar contratar funcionários ou empresas para cuidar de áreas como o marketing e contabilidade, o que também tem um custo razoável.

Solução: Encontrar uma solução para esse problema certamente é mais fácil na teoria do que na prática. No entanto, é importante ter um orçamento sólido, manter um [controle financeiro](#) organizado e estabelecer metas de crescimento do consultório e um plano de ação para alcançá-las.

4. Contratar as pessoas certas

É provável que seu pequeno consultório médico tenha pelo menos alguns funcionários que o mantêm funcionando sem problemas. À medida que seu consultório cresce e/ou os funcionários migram para outras oportunidades, você é forçado a contratar novos membros para a equipe.

Isso tem um impacto maior que se imaginaria inicialmente. No Brasil, preencher uma vaga leva, em média, cerca de 40 dias; e o custo por contratação pode ir de alguns milhares de reais em funções administrativas a múltiplos do salário da vaga em posições mais disputadas, especialmente quando se somam divulgação, horas da equipe, testes e etapas de admissão.

Solução: Claramente, cometer um erro de contratação custa caro, por isso é importante escolher com cuidado. Solicitar indicações de funcionários e de colegas médicos pode ajudá-lo a [fazer contratações melhores](#). Empresas que oferecem profissionais em modelo terceirizado podem ajudá-lo a preencher as lacunas nesse meio tempo, para que você possa evitar o estresse da falta de pessoal.

5. Falta de retenção de pacientes

Você quer que todos os pacientes que você atende se tornem pacientes fiéis, mas as pessoas têm muitas opções. Se tiverem uma experiência negativa com seu consultório, provavelmente não retornarão, a menos que você corrija essas questões.

Solução: [Pedir feedback](#) aos pacientes é uma maneira importante de entender a imagem que seu consultório passa. Na verdade, quando os consultórios respondem o feedback negativo de um paciente online, e agem para corrigir o problema relatado, os níveis de satisfação do paciente praticamente dobram.

É claro que uma experiência ruim com o seu consultório não é o único motivo pelo qual os pacientes procuram a concorrência. Por exemplo, muitos pacientes procuram profissionais que oferecem a possibilidade de agendar online ou de realizar teleconsultas.

Solicitar feedback após cada consulta também permite que você saiba o que mais pode fazer para aumentar a satisfação do paciente. Isso lhe dá a oportunidade de aprimorar suas ofertas antes que as pessoas decidam ir para outro lugar.



Gerenciar um pequeno consultório médico dá muito trabalho, mas vale a pena. O segredo para o [sucesso duradouro](#) é saber quando procurar ajuda (por exemplo, para contratar as pessoas certas), porque você não pode fazer tudo sozinho.

Contar com o apoio da tecnologia também pode resolver muitos desafios. Um software médico completo integra a parte clínica e administrativa para que a gestão seja mais simples, como através de funcionalidades de controle financeiro e faturamento, além de marketing médico integrado. De modo geral, utilizar um sistema de prontuário eletrônico torna todo o fluxo de atendimento mais eficiente, melhorando sua gestão de tempo e a satisfação dos pacientes. Isso além de proporcionar ferramentas que ajudam na fidelização, como agendamento online, prescrição digital e telemedicina.

No HiDoctor você conta com todos esses benefícios e muitos outros, para descomplicar a gestão e o atendimento em seu consultório médico independente.

O **HiDoctor** é o único sistema multiplataforma para consultórios e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Conheça o HiDoctor e descubra como ele pode transformar a gestão da sua clínica!



Conheça o HiDoctor®:
software médico completo
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400

Centralx®

Artigo original disponível em:

"Desafios de possuir um pequeno consultório médico particular e como superá-los " - **HiDoctor®**
News

Centralx®