

Clínica de Fisioterapia e Poli serviços

Parceiros Chave

Quais parcerias você precisa para operar sua clínica? Pediatras, escolas, fornecedores de equipamentos, planos de saúde. Como essas parcerias vão agregar valor ao seu negócio? Ampliar sua rede de clientes, oferecer serviços mais completos, aumentar sua credibilidade.

Atividades Chave

Gestão da clínica, marketing digital, desenvolvimento de novos serviços

Como você irá garantir a qualidade dos seus serviços? Treinamento contínuo da equipe, acompanhamento individualizado dos pacientes, avaliação periódica dos resultados

Recurso Chave

Quais recursos você precisa para operar sua clínica? Espaço físico adequado, equipamentos específicos para pediatria, equipe multidisciplinar qualificada, materiais pedagógicos.

Quais são os recursos

Proposta de Valor

Como sua clínica irá melhorar a vida dos seus clientes? Promover o desenvolvimento integral da criança, melhorar a qualidade de vida, auxiliar na inclusão social.

Quais serviços você oferecerá? Fisioterapia motora, respiratória, neurofuncional, terapia ocupacional, fonoaudiologia, psicologia infantil. Qual o diferencial da sua clínica? Equipe especializada em pediatria, ambiente lúdico e acolhedor, atendimento domiciliar, parcerias com escolas e outros profissionais da saúde.

Relação com o cliente

Qual o tipo de relacionamento você quer construir com seus clientes? Próximo, personalizado, baseado na confiança. Como você irá fidelizar seus clientes? Programas de fidelidade, eventos para pais e crianças, acompanhamento individualizado.

Canais

Como seus clientes vão te encontrar? Redes sociais, indicações de pediatras, escolas, eventos para pais, site da clínica. Quais canais você usará para se comunicar com eles? E-mail marketing, WhatsApp, blog, redes sociais. Como você irá entregar seus serviços? Atendimento presencial

Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes? Bebês, crianças, adolescentes, pais, pediatras, escolas. Quais são as suas necessidades e dores? Desenvolvimento motor, reabilitação após doenças ou acidentes, tratamento de doenças neuromusculares, acompanhamento em casos de autismo, etc.

mais importantes para o seu negócio? Equipe, tecnologia (software de gestão, plataforma online), marketing digital.

| Estrutura de Custos

Quais são os seus custos fixos? Aluguel, salários, contas, impostos. Quais são os seus custos variáveis? Materiais de consumo, marketing, manutenção de equipamentos. Como você irá controlar seus custos? Planilhas de controle, software de gestão financeira.

| Fontes de Renda

Qual o valor médio por serviço? Pesquise os valores praticados no mercado e defina seus preços considerando seus custos e o valor percebido pelos clientes. Como você irá precificar seus serviços? Por sessão, pacote de sessões, por hora.