Guia de planejamento estratégico:
tudo o que você precisa para aperfeiçoar sua gestão de clínica ou consultório odontológico

Confira dicas para realizar um planejamento como um dentista de sucesso e começar o ano com metas estabelecidas e toda a organização necessária para bombar a clínica e conquistar uma gestão eficiente.

1. O que é um planejamento eficiente para dentistas?

2. Importância de um planejamento estratégico para clínicas e consultórios odontológicos

- O que diz a legislação sobre os dentistas que atuam com harmonização orofacial
- Promover uma cultura de comunicação
- Aumentar a produtividade

3. Tipos de planejamento estratégicos para dentistas

- Planejamento de gestão odontológica
- Planejamento da jornada do paciente
- Planejamento do tempo

4. Como fazer um planejamento eficiente para o novo ano?

- Objetivos mensuráveis
- Objetivos alcançáveis
- Objetivos relevantes

5. Conte com um software de gestão odontológica

Especialmente no início de cada ano, temos o costume de traçar metas e desafios para o novo ciclo. O mesmo pode e deve ser feito em qualquer empresa, inclusive em clínicas e consultórios odontológicos, porque ter um planejamento eficiente é como ter um roteiro que visa o crescimento e aprimoramento do seu negócio. É por isso que ele não pode de forma alguma ser negligenciado.

Pensando nisso, preparamos para você este guia descomplicado, com várias dicas para começar o novo ano com o planejamento estruturado de maneira completa e eficiente, sem deixar de fora pontos importantes.

Aproveite a leitura!

O que é um planejamento eficiente para dentistas?

Um planejamento odontológico existe para criar metas e determinar os rumos do seu consultório ou clínica odontológica. **A realidade do mercado de hoje exige mais do que números, gráficos e relatórios**. É preciso providenciar desde o diagnóstico da situação até a elaboração de planos e ações para solução e melhora dos processos, tudo com base no que o dentista gestor deseja alcançar com a clínica ou consultório odontológico no novo ano.

O planejamento estratégico para dentistas permite estabelecer prioridades, concentrar energia e recursos para o mesmo fim, fortalecer os processos e garantir que os colaboradores e dentistas da clínica estejam trabalhando em direção ao mesmo objetivo. Além disso, permite determinar um acordo em torno dos resultados pretendidos e, nesse sentido, avaliar e ajustar a direção da clínica em resposta a isso.

Leia mais: As principais tendências para a Odontologia em 2022

Em síntese, um planejamento odontológico precisa articular os objetivos da clínica, as ações necessárias para atingi-los e formas de acompanhá-los ao longo do ano para ter certeza de que as estratégias estão indo bem. Mas, na prática, você sabe qual a relevância dessas ações? Continue a leitura para entender melhor!

Importância de um planejamento estratégico para clínicas e consultórios odontológicos

Bom, tendo em mente o que é um planejamento odontológico eficiente, você já consegue imaginar a importância de tê-lo em sua clínica ou consultório. Mas, para não restar dúvidas, vamos exemplificar para você:

Imagino que você, dentista, deve ter muitas metas para sua clínica. **Crescimento, organização, retenção e atração de pacientes e muito mais.** Acontece que, quando não há uma estratégia bem esclarecida, é difícil saber como anda a evolução ou mesmo traçar metas para esses objetivos serem atingidos. Você deixa de tomar as rédeas do rumo de seu próprio consultório, pois deixa de ter os dados que vão guiar as próximas decisões e não consegue ter controle sobre o que já foi feito/o que ainda precisa ser feito.

Leia mais: Planejamento tributário estratégico para dentistas

Pensando nisso, estipulamos três razões principais para todos os dentistas gestores terem um bom planejamento odontológico:

Conseguir acompanhar a velocidade das transformações

O desenvolvimento tecnológico está mudando cada vez mais a área da saúde e vem transformando a experiência dos pacientes e a otimização do tempo do gestor. Parte do planejamento estratégico inclui atualizar sua clínica das novidades tecnológicas para não ficar em desvantagem em relação à concorrência. É preciso sentar e planejar com atenção maneiras de inserir essas novidades no dia a dia da clínica, desde a parte financeira e de tempo quanto às metas que devem ser atingidas com esses investimentos.

Promover uma cultura de comunicação

Outro importante passo para clínicas odontológicas é ter uma cultura aberta ao diálogo. Um planejamento realizado em parceria com todos os profissionais que atuam no local ajuda a compreender melhor as metas de cada um e deixa todos na mesma página quanto aos objetivos. A importância de um planejamento odontológico em conjunto abrange também essa responsabilidade compartilhada, em que todos são responsáveis, mesmo que em diferentes níveis, pelo sucesso da clínica. É indispensável ter essa comunicação, porque apenas os esforços do gestor não serão suficientes e nada funcionará sem que haja um planejamento para todos estarem a par das metas.

Aumentar a produtividade

Com as metas da sua clínica ou consultório odontológico traçadas e organizadas, você terá mais ação em suas decisões e estratégias e, por consequência, mais produtividade. O que isso quer dizer, afinal? Bom, ao identificar possíveis cenários e demandas, a sua empresa estará preparada para esses momentos, porque o planejamento incluiu possíveis imprevistos. É muito melhor do que ter que lidar com reverter as consequências, não é? Além disso, em comparação a outras clínicas que não se antecipam, você terá uma vantagem bem competitiva.

Leia mais: Como ter excelência no planejamento contábil do consultório: especialistas explicam

Agora que você já não tem mais dúvidas sobre a importância de um planejamento odontológico, continue a leitura para saber mais sobre os principais tipos que podem ser adotados pelos dentistas.

Tipos de planejamento estratégicos para dentista

O setor de saúde é complexo e sabemos que pode ter um ritmo bem acelerado, em que, muitas vezes, há pouco tempo disponível para tarefas de gestão. Um plano estratégico também é fundamental para projetar sua prática com foco na agilidade e adaptabilidade. Por isso, você precisará inserir de uma forma eficaz o planejamento na sua rotina, para aperfeiçoar seu tempo e melhorar a qualidade do seu trabalho. Confira os tipos de planejamentos odontológicos que não podem faltar em sua gestão:

Planejamento de gestão odontológica

A gestão odontológica busca, de maneira geral, **otimizar a produtividade e a organização do consultório como um todo**, a fim de oferecer a melhor experiência possível ao paciente para fidelizá-lo e também melhorar o trabalho de todos os envolvidos. Para uma boa gestão odontológica, processos devem ser planejados com atenção, como:

Finanças

A gestão financeira da clínica ou consultório odontológico precisa se certificar da análise, planejamento e o devido controle das entradas e saídas de dinheiro. Por isso, é de extrema importância que o dentista gestor tenha um planejamento dos seus custos, para se certificar de não sair no prejuízo. Nesse planejamento, se pode projetar análises de cenários, estabelecer prazos, metas e, além de tudo, acompanhar os resultados da empresa.

Leia mais: 7 passos para aumentar o faturamento da sua clínica odontológica

Equipe

Alinhar a equipe em busca de atingir a missão e valores da clínica ou consultório odontológico deve fazer parte do planejamento do novo ano. Todos precisam trilhar o mesmo caminho em busca de qualidade nos serviços prestados. Por esse motivo, deve haver um planejamento sério da comunicação entre colaboradores e gestão, por meio do agendamento de treinamentos e reuniões de feedbacks. Por isso, em seu planejamento, identifique os pontos fortes e as ineficiências da equipe para basear suas ações para o próximo ano.

Estoque

Planejar a organização e controle da quantidade de itens em um período determinado também é indispensável. Seu consultório precisa ter um mix de materiais, instrumentos e produtos que supram a demanda mas não desperdicem recursos financeiros pelo excesso. Então, é preciso ter um planejamento de estoque para programar compras a curto, médio e longo prazo.

Marketing odontológico

Garantir a presença no digital é indispensável para ser visto por possíveis novos pacientes, já que adquirir produtos e serviços e conferir avaliações virou uma demanda do atual consumidor. Por esse motivo é indispensável ter um planejamento para investir em estratégias de marketing odontológico e expandir no digital no próximo ano e não perder tempo.

Leia mais: Google Ads solução de marketing para atrair pacientes

Planejamento da jornada do paciente

Mesmo as melhores estratégias de planejamento anual da gestão odontológica não serão suficientes para o sucesso no ano novo sem o planejamento da jornada do paciente. É preciso integrar a experiência dele como prioridade no planejamento anual, uma vez que o bom fluxo nos atendimentos é um dos maiores responsáveis pelo bom andamento das clínicas. Por isso, durante o planejamento do seu ano, avalie alguns fatores como dores, objeções e necessidades dos pacientes para melhorar a captação e retenção deles.

Leia mais: Quais são os tipos de pacientes que estão em sua clínica odontológica?

Além disso, outro passo importante é planejar formas para reduzir o tempo de resposta ao paciente. A comunicação precisa ser clara, tanto no atendimento presencial, quanto no digital. Você também pode planejar tornar as informações mais acessíveis a eles, para que em qualquer eventual dúvida eles tenham todas as respostas com facilidade. Prezar por respondê-lo o mais rápido possível, com qualidade que supera todas as expectativas é fundamental no planejamento dessa jornada. Todas essas ações podem ser feitas por meio da tecnologia, que otimiza a comunicação e automatiza grande parte desses processos.

Planejamento do tempo

Planejar o tempo é, basicamente, ter uma boa gestão de tarefas. Descubra quais são os gargalos do dia a dia em seu consultório para planejar formas de deixá-los de lado. Uma forma de fazer isso é realizando mudanças. Às vezes um ambiente extremamente padronizado, com trabalhos repetitivos, pode ser motivo para bloqueio dos colaboradores. É preciso inovar e estimular um ambiente mais dinâmico.

Novamente temos a tecnologia como agente dessa transformação. Automatizar tarefas e digitalizar tudo que for possível é uma boa forma de diminuir a sobrecarga da equipe e melhorar a produtividade. Por isso, insira em seu planejamento formas de potencializar o uso do tempo para otimizar os lucros da sua clínica e o trabalho dos seus colaboradores. Essas inovações podem ser inseridas de tempos em tempos, ao passo que você une recursos para melhorar a clínica, aliando ao planejamento financeiro.

Leia mais: Planilha para dentistas: 4 razões para você mantê-la longe de clínicas odontológicas

Agora que você já sabe todos os pontos que precisam ser abordados em um planejamento, vamos para a próxima parte deste guia: como colocar em prática a realização do planejamento.

Como fazer um planejamento eficiente para o novo ano?

O primeiro passo para começar a planejar oficialmente é determinar o estado atual da sua clínica. Para isso, será indispensável realizar uma análise honesta dos pontos positivos e negativos do seu empreendimento. Desde sua prática como profissional e gestor, os pontos fortes e fracos do seu time, o estado financeiro, a presença nas redes sociais, enfim, tudo que envolve os tipos de planejamento que citamos até aqui. Com esse leque de informações, temos embasamento confiável para um planejamento eficiente, que vai ao encontro das necessidades da clínica ou consultório odontológico.

Visto isso, é momento de identificar os seus objetivos de curto prazo. Essa ênfase pode ser dada aos tipos de serviço que você pretende fornecer, assim como a qualidade do atendimento, do ambiente e outros pontos que você pode encontrar como necessidade. Com essas metas bem estabelecidas, determine o que será realizado nos próximos meses para caminhar em direção a esses resultados. O mesmo pode ser feito com metas a médio e longo prazo. Basta identificar e determinar uma direção a ser seguida.

Veja algumas possíveis metas:

- Incluir mais tecnologia
- Expandir os serviços oferecidos
- Aumentar o percentual de retenção de pacientes
- Diminuir o índice de abandono ao tratamento
- Aproveitar mais as oportunidades de educação continuada
- Investir em treinamento de equipe
- Desenvolver estratégias de marketing

Após estabelecer essas metas, garanta que elas serão facilmente visualizadas por toda a equipe. Outro ponto indispensável é definir a responsabilidade de cada pessoa envolvida neste processo. Estabeleça quem ficará responsável por cada tarefa, pois a implementação, para ser bem sucedida, depende dessa comunicação clara. Não se esqueça que o planejamento não precisa ser fixo. O ideal é revisar, revisar e revisar sempre que possível. Programe revisões trimestrais para avaliar o progresso e rever os objetivos, além de adicionar novos caso haja necessidade. É importante que isso seja feito com toda a equipe, para que todos estejam na mesma página.

Além disso, seus objetivos precisam seguir alguns critérios. Veja quais são:

Objetivos mensuráveis

Isso quer dizer que você deve poder quantificar os seus resultados. Se você deseja, por exemplo, aumentar o número de pacientes em relação ao ano anterior, deixe claro em números, como por exemplo: aumentar em 30% o fluxo de atendimento semestral da clínica. Dessa forma, os resultados podem ser mensurados, o que a princípio pode parecer um desafio assustador, mas é fundamental para ter um percentual concreto do crescimento da clínica.

Objetivos alcançáveis

Determine metas realistas. Isso não quer dizer que você não deve ser ambicioso, mas metas irreais podem frustrar uma equipe inteira pelo sentimento de estar correndo atrás de algo inalcançável. A ideia das metas é que sejam inspiradoras e não desanimadoras.

Objetivos relevantes

As metas precisam ser relevantes no sentido de que devem estar relacionadas ao sucesso da sua clínica. Por exemplo, planejar-se para aumentar o número de cadeiras do consultório, apesar de ser um objetivo válido, não é tão relevante para a clínica quanto aumentar o percentual de pacientes atendidos por dia. As cadeiras serão uma consequência desse aumento na receita da clínica.

Com esse esclarecimento acerca dos objetivos, você pode planejar seu ano de maneira muito mais eficiente. Agora, o próximo passo é incluir diferentes cenários nesse planejamento. Algumas situações são imprevisíveis, como foi a pandemia, por exemplo. Mas em outros casos, como períodos de baixa, por exemplo, com uma análise adequada podem ser previstos. Com essas informações, você pode planejar uma captação de pacientes mais intensiva nos meses de baixa, além de outras ações que movimentarão mais o caixa da clínica. Pense também em custos que podem ser reduzidos para equilibrar nesse período.

No momento do planejamento, você também precisará avaliar como está a concorrência. Descubra quem são os principais concorrentes levando em conta seu nicho no mercado e planeje seu ano para ter uma vantagem competitiva em relação ao resto do mercado. Que novas tecnologias você pode usar? Há novos serviços que você ainda não oferece, mas poderia? Quais os comportamentos dos pacientes atuais?

Para responder a estas perguntas, não se esqueça de avaliar os processos internos de sua clínica. Uma boa forma de fazer isso é conversando muito com os seus colaboradores, porque eles podem oferecer informações privilegiadas. Além disso, pense sempre em otimizar a jornada e experiência dos seus pacientes, por isso, planeje para o próximo ano inserir diferenciais em seu consultório. Desde a qualidade dos produtos utilizados, até detalhes relacionados à comunicação, que farão toda a diferença na credibilidade, confiança e conforto da clínica.

Continue a leitura para ter uma dica bônus para o planejamento da sua clínica ficar completo!

Conte com um software de gestão odontológica

Por mais que existam diferentes opções de agendas online e planilhas, **nada pode ser mais eficiente para o seu consultório do que um software personalizado**, pensado exatamente para as suas necessidades, com agenda digital, prontuário eletrônico, painel financeiro, relatórios, prontuários digitais e muito mais.

Leia mais: 8 problemas que um software odontológico pode resolver na sua clínica

Por isso, se você deseja começar o ano com muito mais eficiência e produtividade, insira em seu planejamento a parceria de um sistema de gestão odontológica que oferece a você:

- Suporte ilimitado
- Armazenamento em nuvem
- Atualizações constantes
- Digitalização completa
- Controle dos atendimentos
- E muito mais!

Com esse sistema, será muito mais fácil conseguir cumprir todas as metas do planejamento para esse novo ano, uma vez que a eficiência em sua gestão fará com que você tenha mais tempo para focar no que realmente importa: ter uma clínica de sucesso. Além disso, você também vai otimizar seu relacionamento com o paciente, para reter e atrair novos, uma vez que um sistema completo de gestão odontológica permite uma comunicação amigável via SMS e e-mail, com o módulo de marketing.

Se uma de suas metas é diminuir o índice de abandono dos tratamentos, o software para dentistas também pode ajudar, uma vez que com a agenda digital seu paciente recebe alertas sobre os retornos para a sua clínica. Por fim, se você deseja ser um dentista de sucesso nesse próximo ano, não deixe de contar com o melhor da tecnologia para dentistas: o Dental Office. Ele certamente mudará a realidade da sua clínica e fará com que você possa cumprir com o seu planejamento.

Esperamos que seu planejamento para o novo ano seja muito mais eficiente após essas dicas. E, se você quer mais conselhos de profissionais com expertise sobre gestão e tecnologia aliada ao exercício da profissão e ferramentas essenciais para o dentista, confira nossa palestra gratuita: