



***Dicas de Finanças para a Retomada
do Consultório Pós-Pandemia***



Índice

Finanças é autoconhecimento.....	3
Corte gastos e negocie	4
Encontre o crédito certo para suas necessidades e para o seu bolso.....	6
Ideias para um consultório mais produtivo e rentável.....	7
Formação do preço do seu serviço para continuar atraindo pacientes.....	8
Autor.....	9

Finanças é autoconhecimento

Para começar, consulte seu orçamento pessoal e profissional – se não tem um, chegou a hora de fazer. É preciso enxergar com o máximo de precisão para onde está indo seu dinheiro em todas as esferas.

Pense também nos próximos dois ou três meses para ter mais visibilidade do que será necessário fazer.

Receita e salário

Seja cauteloso nesse momento. É melhor estimar um valor abaixo para que a surpresa seja positiva lá na frente!



Corte gastos e negocie

Com a lista de gastos em mãos, é preciso diminuí-la o máximo possível, mas como?



Peça redução ou Peça adiamento

Às vezes o parceiro/fornecedor não pode fazer um, mas pode fazer outro. Negocie, converse e pense no que fica melhor para as duas partes.

Todos estão sabendo da atual situação, para o parceiro/fornecedor é importante não perder o cliente. Não tenha medo de negociar, é bem possível que eles aceitem uma redução ou adiamento de contas, como aluguel e outros serviços.

Corte gastos e negocie



Tudo o que puder ser cortado, precisa ser. Não é hora de gastar com coisas que não são essenciais ou que podem esperar. A ideia é atravessar a pandemia com os menores danos possíveis.



Todos os investimentos que seriam feitos no seu consultório, se não forem essenciais para o funcionamento, devem ser postergados. Se puder devolver algo ou um serviço, faça.



Se você ou seu consultório tiverem caixa, é hora de usar. Evite ao máximo fazer dívidas à toa. Se uma das duas esferas puder emprestar para a outra, faça e anote para devolver depois. Misturar as contas não é o ideal, mas o cenário atual exige isso.

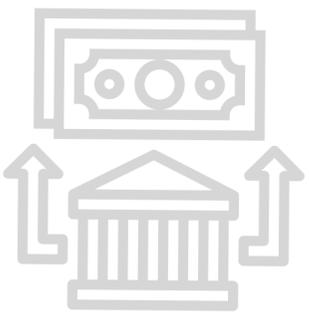
Encontre o crédito certo para suas necessidades e para o seu bolso



Não faça nenhuma dívida se tiver algum investimento. O custo da dívida será sempre maior do que o retorno do investimento, então comece utilizando todo e qualquer recurso que já esteja em suas mãos.



Vá atrás dos devedores, receba tudo o que você precisa antes de emprestar dinheiro de algum lugar.



O crédito para empresas é sempre mais barato do que para pessoa física. Se você tiver um consultório, provavelmente será melhor procurar um crédito para sua empresa e repassar posteriormente esse dinheiro para você. É necessário, se possível, achar um crédito “em conta” para não surgirem muitos problemas lá na frente.



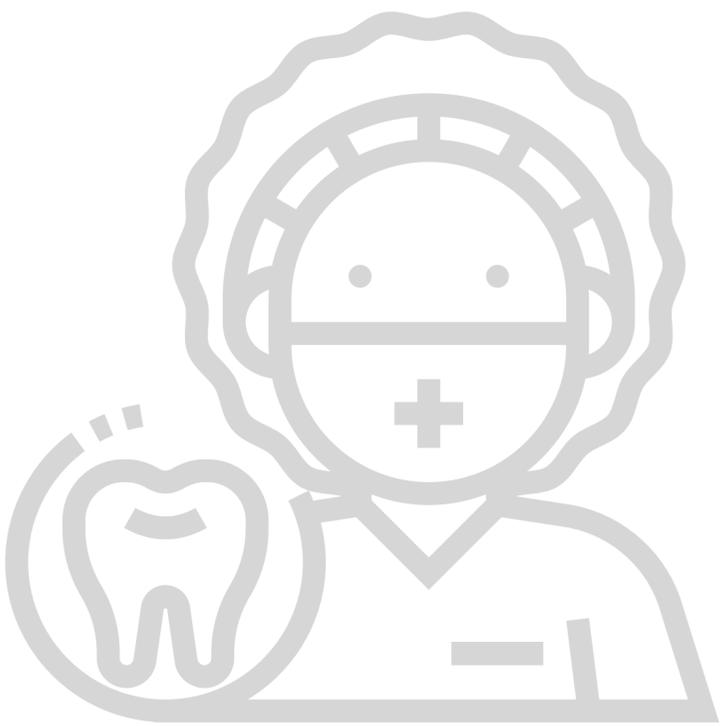
BNDES, Fintechs e Cooperativas normalmente são mais baratas do que bancos de varejo. Vale fazer uma pesquisa antes para achar a melhor opção para você.



Procure o PRONAMPE, ele foi feito para você!

Ideias para um consultório mais produtivo e rentável

Parcerias são mais que bem-vindas agora! Muitos profissionais perderão o emprego ou fecharão consultórios. Mais gente atendendo com você diminui seus custos com o ambiente e pode ser positivo pelo menos até o movimento normalizar.



Priorize pessoas que você conhece e que façam trabalhos complementares aos seus.



Emprestar ou compartilhar equipamentos pode ser uma boa para todos. Fica mais barato para você e ajuda a economizar onde for possível.

Formação do preço do seu serviço para continuar atraindo pacientes

Essa é uma questão delicada, pois seus pacientes também estão enfrentando a crise, tentando adiar tudo o que for possível.

Tenha essa informação em mente para entender que a negociação de preço mudou de patamar. É preciso entender o que o paciente pode pagar e como ele pode pagar para não perdê-lo. Deixe todas as portas abertas e, se necessário, ganhe um pouco menos para ganhar alguma coisa.

Conseguindo uma boa negociação com parceiros/fornecedores será mais fácil repassar isso para os clientes no preço. Lembre-se que em um momento tão imprevisível como esse, queremos gastar menos e podemos receber menos também.



Autor



Teco Medina

Titular do quadro “O Assunto é Dinheiro”, que vai ao ar de segunda a sexta-feira na rádio CBN, Teco Medina é formado em Finanças pelo Insper e atua há mais de 20 anos no mercado financeiro. É palestrante e co-apresentador dos programas “Fim de Expediente” e “Hora de Expediente”, ambos também veiculados pela CBN. Medina também participa do quadro “Dinheiro na Conta”, do canal MyNews, ao lado da jornalista Thais Heredia. Foi comentarista do programa “Call de Abertura”, uma conversa sobre economia com o ex-diretor do Banco Central, Alexandre Schwartzman, e o jornalista Carlos Alberto Sardenberg. Também atuou como colunista do jornal Gazeta do Povo. É autor dos livros “Investindo em Ações – Os primeiros passos”, “Investindo sem Erro” e “Investindo no Futuro”, todos pela Editora Saraiva. Escreveu para o jornal Valor Econômico.



Colgate®

***A saúde da
boca está
ligada com
a saúde
do corpo.***



Conheça os produtos Colgate em:
www.colgateprofissional.com.br

Siga nossas redes sociais:

  **colgateprofissionalbr**
 **colgateprofissionalbrasil**