

Para que serve o Planejamento Estratégico em clínicas e consultórios?

- É o processo fundamental que irá definir a direção da empresa, orientando na tomada de decisões e alcance de objetivos.

Você sabe o que é o posicionamento de uma clínica ou consultório no mercado?

- É a maneira como sua empresa é percebida pelo cliente!



ERROS DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Sua empresa não está preparada para as forças competitivas do mercado

O ambiente (externo) é desconhecido

Ambiente INTERNO

Ambiente EXTERNO

Etapas de um Planejamento Estratégico (Serviços de Saúde)

1º etapa: Conhecer o mercado através da Matriz de Porter (análise de mercado);

2º etapa: Conhecer o ambiente interno através da Aplicação do Instrumento SERVQUAL;

3º etapa: Conhecer o ambiente externo através da Ferramenta PESTEL;

4º etapa: Apontar o posicionamento da empresa através da Matriz SWOT

5º etapa: Definir Missão, Visão, Objetivos Estratégicos, Metas e plano de ação;

6º Etapa: Implementar

7º etapa: Controlar, mensurar e ajustar se necessário.



Fluxograma para Planejamento Estratégico em Serviços de Saúde

Mestranda:
Lucirene Eller

Orientadores:
Dr. Eduardo Picanço e
Dra. Larissa Máchado

Produto de Mestrado Profissional

Outubro/2024

Qual é o melhor caminho para um bom Planejamento Estratégico?

Ponderar sobre o ambiente externo (clientes, fornecedores, competidores etc) e o que sua empresa tem a oferecer (ambiente interno).

Construindo o Planejamento Estratégico:

1º etapa: Conhecer o mercado através da Matriz de Porter:



Essa matriz permite saber o quanto competitivo está o mercado, através da análise de clientes, concorrentes, entrantes, substitutos e fornecedores.

Você realmente conhece o mercado que atua?

Conhecendo o ambiente interno..

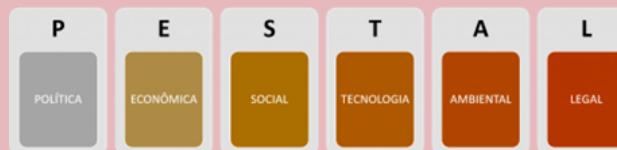
2º etapa: Instrumento SERVQUAL



Permite saber a opinião do cliente sobre o serviço que você presta.

Conhecendo o ambiente externo...

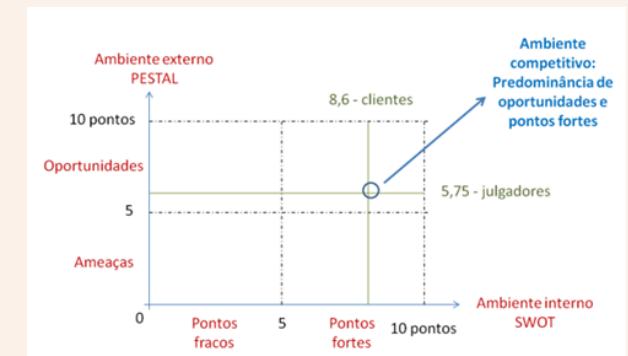
3º etapa: Ferramenta PESTEL



Permite conhecer variáveis que afetam diversos pontos sensíveis do seu negócio.

Apontando corretamente para o posicionamento da empresa

4º etapa: Matriz SWOT



Através da ponderação entre quanto competitivo é o ambiente externo é quanto boa (ou fraca) é a sua empresa, é possível adotar a estratégia correta!

Dentre elas:

- Estratégia de Sobrevivência
- Estratégia de Manutenção
- Estratégia de Crescimento
- Estratégia de Desenvolvimento

Somente após essas 4º etapas:

Estaremos preparados para definirmos nossa MISSÃO, VISÃO, OBJETIVOS ESTRATÉGICOS E METAS!