



FISIOTERAPIA – ENTREGA SEMANAL 1

PROJETO: Gestão e Gerenciamento de Serviços de Fisioterapia

DOCENTES: Colegiado do Curso de Fisioterapia

Nome: Gustavo Zorrilla , Rockson Fritzen

Atividade: Entrevista com profissional

Essa entrega semanal deve ser realizada em TRIO.

Observação: atenção para a formatação da entrega. O texto deve ter o mesmo estilo de fonte (escolher entre Arial, Calibri ou Times New Roman) e tamanho (tamanho 12) ao longo de todo o documento, deve estar justificado, com recuo no início dos parágrafos e espaçamento entre linhas de 1,5. Os alunos também são responsáveis por conferir o envio em relação a qualquer erro de digitação / termos técnicos. Além disso, **TODAS** as referências utilizadas devem ser citadas em formato ABNT. Documentos que não estiverem de acordo com essa formatação terão desconto de nota.

Descrição:

PARTE 1

1 – O primeiro passo para construir um plano de negócios é planejar / definir a nossa ideia de negócio. Portanto, defina abaixo qual será a principal ideia do seu plano de negócios (abertura de empresa, novo serviço...).

RESPOSTA: A princípio, focamos em nos formar e nos aprofundar mais em conhecimento com cursos e especializações. Após isso, temos um plano de abrir o próprio negócio, uma clínica com vários setores como pilates, terapia manual e ortopedia.

2 – Utilize o modelo do quadro abaixo para planejar as principais características do seu negócio, preenchendo cada quadro individualmente.



COMO?

Atendimento personalizado: Tratamentos individuais focados em reabilitação e exercícios terapêuticos.

Pilates solo e com aparelhos: Aulas em grupos pequenos ou personalizadas.

Agendamento online: Uso de software para marcação de consultas e gestão financeira.

Marketing digital: Divulgação na rede social Instagram e campanhas pagas para atrair clientes.

Fidelização: Criação de pacotes de sessões e programas de acompanhamento contínuo.

O QUÊ?

Serviços oferecidos:

- Fisioterapia ortopédica, esportiva e pós-operatória.
- Pilates para fortalecimento e reabilitação.
- Avaliação postural e funcional.
- Terapias complementares como massagem terapêutica, liberação miofascial.
- Programas de prevenção de lesões.

PARA QUEM?

Público-alvo:

- Adultos e idosos que buscam reabilitação ou fortalecimento muscular.
- Pacientes em recuperação de cirurgias ou lesões esportivas.
- Gestantes que precisam de exercícios adaptados pilates.
- Pessoas em busca de qualidade de vida e prevenção de dores crônicas.

QUANTO?

Fontes de receita:

- Consulta de fisioterapia individual por sessão.
- Pacotes de sessões de pilates mensal ou trimestral.
- Programas específicos de reabilitação pós-cirúrgica, pilates para gestantes.
- Sessões avulsas de terapias complementares.

Custos principais:

- Aluguel do espaço e manutenção dos equipamentos.
- Salários fisioterapeutas, recepcionista.
- Marketing digital e redes sociais.
- Licenças e seguros.
- Compra e manutenção de materiais, bolas, faixas, aparelhos de pilates.

PARTE 2

Conduza uma entrevista com um Fisioterapeuta que tenha experiência no mesmo ramo em que você deseja abrir o seu próprio negócio. O objetivo da entrevista é identificar quais foram os passos do profissional para abrir o seu próprio negócio, principais desafios, erros e acertos. Para isso, primeiramente você deverá:

1) Coletar informações básicas relacionadas ao fisioterapeuta e ao seu negócio, como nome do entrevistado, seu minicurrículo, nome do seu negócio e qual o ramo de atuação.

· **Nome do entrevistado:** Gustavo André / Rockson Fritzen

- **Mini currículo:** Estudante de Fisioterapia, curso de liberação miofascial e Pilates.
- **Nome do negócio:** G&R Recuperação clínica de Fisioterapia
- **Ramo de atuação:** Fisioterapia esportiva, reabilitação, pilates.
- **Tempo de funcionamento:** 3 meses.
- **Localização:** Foz do Iguaçu/PR, atendimento presencial ou remoto.

2) Montar um roteiro com pelo menos 5 perguntas relacionadas ao tema apresentado acima (exemplos: como começou o negócio, como foi a etapa de planejamento, quais as principais barreiras, como foi a parte burocrática para a abertura do negócio, quais os maiores desafios na gestão dos funcionários, etc).

- **Como foi o início do seu negócio?**
- **Como foi o planejamento inicial?**
- **Quais foram as principais barreiras ou dificuldades que você encontrou no processo de abertura?**
- **Como você lidou com os desafios relacionados à gestão?**
- **Olhando para trás, quais erros e acertos você destacaria?**

3) Realizar a entrevista (pode ser gravada por vídeo, áudio, ou escrita)

1. Como foi o início do seu negócio?

No início, a ideia de abrir a clínica surgiu por duas razões: eu queria ter mais autonomia na minha carreira e percebi que havia uma demanda crescente por pilates e reabilitação personalizada na minha cidade. Eu trabalhava em clínicas de terceiros e sentia que poderia oferecer um serviço mais focado na qualidade e no acompanhamento individual. Comecei com um espaço pequeno, alugando uma sala e comprando o mínimo de equipamentos. Os primeiros meses foram desafiadores, pois eu tinha que dividir o tempo entre atender pacientes e cuidar de questões administrativas

2. Como foi o planejamento inicial?

O planejamento foi essencial. Eu fiz uma pesquisa de mercado para entender quais tipos de serviço estavam em alta e identifiquei o pilates como uma oportunidade, além das

terapias tradicionais de reabilitação. Elaborei um plano básico com estimativas de custo inicial, previsão de despesas fixas (como aluguel e folha de pagamento), e definir o público-alvo. Uma das partes mais difíceis foi estabelecer a precificação e estimar quanto tempo levaria para a clínica começar a dar lucro. Além disso, contratei um contador para me ajudar com a parte burocrática de abertura do CNPJ e registros na prefeitura.

3. Quais foram as principais barreiras ou dificuldades que você encontrou no processo de abertura?

A burocracia foi uma das maiores dificuldades, especialmente a obtenção do alvará de funcionamento e a licença sanitária, que exigiam algumas adaptações no espaço físico para atender às normas. Outro desafio foi a compra de equipamentos de pilates, que são caros. Para reduzir custos, optei por adquirir alguns aparelhos usados em bom estado. Além disso, lidar com a divulgação do negócio também foi complicado no começo. Sem uma marca consolidada, eu precisei investir em marketing digital, especialmente em redes sociais, para atrair os primeiros clientes.

4. Como você lidou com os desafios relacionados à gestão?

No início, eu fazia quase tudo sozinho: atendimento aos pacientes, agendamentos e até a limpeza da clínica. Depois de alguns meses, percebi que precisava contratar uma recepcionista para me ajudar com a agenda e o atendimento ao cliente. Isso melhorou bastante a minha rotina e me permitiu focar mais nos pacientes. A gestão financeira também foi um desafio, pois precisei aprender a controlar as receitas e despesas de forma eficiente, para evitar surpresas no fim do mês. Hoje, utilizo um software de gestão clínica para organizar agendamentos e o fluxo de caixa, o que facilita bastante.

5. Olhando para trás, quais erros e acertos você destacaria?

Um dos erros que cometi foi subestimar o tempo necessário para o negócio começar a dar lucro. No início, investi bastante em equipamentos e decoração, mas poderia ter começado de forma mais enxuta. Outro erro foi não dar a devida atenção ao marketing desde o início, se eu tivesse investido em publicidade mais cedo, poderia ter atraído mais clientes rapidamente. Por outro lado, um dos maiores acertos foi apostar na qualidade do atendimento e na fidelização dos clientes. A recomendação boca a boca tem sido uma das

maiores fontes de novos pacientes. Além disso, oferecer pacotes de pilates e reabilitação ajudou a manter a frequência dos clientes e gerar uma receita mais previsível.

4) Realizar um resumo dos principais pontos coletados na entrevista e apresentar na entrega (pode ser em vídeo ou transcrito).

A entrevista revelou que abrir e gerenciar uma clínica de fisioterapia e pilates exige planejamento financeiro, adaptação às burocracias legais e foco na qualidade do atendimento. Embora o início seja desafiador, os erros se tornam aprendizados valiosos e a fidelização dos clientes é essencial para o sucesso a longo prazo.