



FISIOTERAPIA – ENTREGA SEMANAL 2

PROJETO: Gestão e Gerenciamento de Serviços de Fisioterapia

DOCENTES: Colegiado do Curso de Fisioterapia

Nome: Gustavo André Zorrilla / Rockson André Fritzen

Atividade: Criar um plano de negócios, definindo o serviço, produto, clínica e as etapas necessárias para abertura do negócio na fisioterapia

Descrição:

- O grupo deverá dar início ao plano de negócios com base na ideia formulada na semana anterior e no CANVAS.
- Em anexo, está um [modelo de plano de negócios para preenchimento](#), que pode ser ajustado (ordem dos capítulos, adição de novos capítulos) caso o grupo julgue necessário.
- Além disso, [também estão anexados dois exemplos fictícios de planos de negócios para o grupo se basear](#).

Portanto, espera-se que nessa entrega seja enviada às seguintes atividades:

- (i) Definição do nome do negócio
- ❖ Foi usado os sobrenomes de cada um para colocar na nossa logomarca.
- (ii) Logomarca do negócio



- (iii) Determinação do local de abertura

Bairros residenciais: Pessoas próximas podem ser atraídas pela conveniência.

Regiões próximas a academias, clínicas e centros médicos: Pode facilitar parcerias e atrair um público-alvo.

Espaço físico: Deverá comportar sala de Pilates, sala de consulta/avaliação, e uma pequena recepção.

Acessibilidade: Rampas e elevadores para pessoas com mobilidade reduzida são um diferencial.

- (iv) Preenchimento dos tópicos 2 (Conceito do negócio), 3 (Equipe gerencial e societária) e 4 (Mercado e consumidores) do modelo do plano de negócios em anexo.

CONCEITO DO NEGÓCIO - Nosso negócio é uma clínica especializada em fisioterapia com foco em Pilates e ortopedia. O objetivo é proporcionar reabilitação de alta qualidade, promovendo o bem-estar físico e emocional dos clientes por meio de técnicas de Pilates e atendimento fisioterápico especializado em lesões ortopédicas.

EQUIPE GERENCIAL E SOCIETÁRIA - A equipe será composta por profissionais experientes e apaixonados pelo atendimento ao paciente.

GERENTE/PROPRIETÁRIO - Será responsável pela administração geral, incluindo a gestão financeira, comercial e de marketing.

Fisioterapeutas Especializados:

- Especialistas em ortopedia e reabilitação pós-cirúrgica.
- Instrutores de Pilates com certificação específica.

Recepcionista/Administrativo: Responsável por agendamentos e atendimento aos clientes.

Estagiários e Colaboradores (opcional): Apoio no atendimento e administração.

A sociedade é formada por dois sócios:

Sócio 1 Gustavo – Fisioterapeuta com experiência clínica, focado no atendimento.

Sócio 2 Rockson – Fisioterapeuta responsável pela administração, parcerias e expansão do negócio.

Mercado e consumidores - O mercado de fisioterapia e Pilates cresce devido ao aumento da demanda por serviços de reabilitação e prevenção, especialmente entre pessoas com dores crônicas, idosos e atletas. A tendência por tratamentos personalizados e preventivos tem fortalecido o Pilates como alternativa de saúde e bem-estar. Além disso, a conscientização sobre a importância de um estilo de vida saudável gera uma demanda constante por esse tipo de serviço.

Concorrência

- Os principais concorrentes são:
- **Clínicas de fisioterapia tradicionais:** Focam em tratamentos convencionais sem a integração do Pilates.
- **Studios de Pilates:** Oferecem exercícios, mas sem uma abordagem fisioterápica integrada.
- **Centros médicos multidisciplinares:** Competem pela amplitude de serviços, mas não se especializam.

Nosso diferencial é a abordagem integrada entre fisioterapia e Pilates, proporcionando resultados rápidos e personalizados.

Público-Alvo

Idosos: Em busca de reabilitação e manutenção da mobilidade.

Pessoas com lesões ortopédicas: Reabilitação pós-fraturas ou cirurgias.

Atletas amadores e profissionais: Fortalecimento e prevenção de lesões.

Pessoas com dores crônicas: Tratamento contínuo para alívio da dor e melhora da qualidade de vida.

Gestantes: Pilates específicos para fortalecimento e bem-estar durante a gravidez.

Estratégia de Marketing

Parcerias com médicos ortopedistas para indicação de pacientes.

Presença online: Website e redes sociais com conteúdos educativos (blog, Instagram, vídeos explicativos).

Workshops e eventos gratuitos em academias e centros comunitários.

Descontos e pacotes para clientes frequentes ou planos mensais.