



### FISIOTERAPIA – ENTREGA SEMANAL 3

**PROJETO: Gestão e Gerenciamento de Serviços de Fisioterapia**

**DOCENTES: Colegiado do Curso de Fisioterapia**

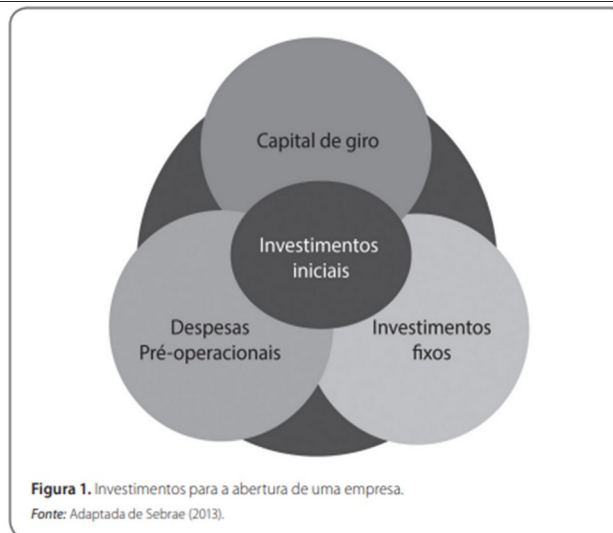
**Nome: Gustavo André, Rockson André**

**Atividade:** Elaboração de uma planilha orçamentária para o negócio e um plano de marketing para divulgação e fidelização de clientes

#### **Descrição:**

#### **PARTE 1 - Planilha orçamentária.**

Todo empreendimento, em seu processo de idealização, envolve uma série de custos para os empreendedores, para que o negócio possa operar. É fundamental, então, que em um plano de negócios seja realizado o orçamento de todos os custos (figura 1) para que a empresa possa operar adequadamente. Dentre os investimentos iniciais para a abertura de uma empresa, podemos citar os (i) investimentos fixos, que incluem o maquinário ou equipamentos utilizados para a abertura e operação de uma empresa, todos os móveis, utensílios e materiais de escritório; (ii) o capital de giro, que inclui o estoque inicial para as operações da empresa, e um caixa mínimo, ou seja, valor que permite as operações de base da empresa antes que ela comece a lucrar, incluindo orçamento para aluguel, energia elétrica, salário de funcionários, etc; e (iii) as despesas pré-operacionais, que incluem despesas com a legalização do negócio, como emissão de alvarás, e a despesa com marketing e divulgação.



Portanto, com base no seu negócio elaborado neste projeto, apresente os seguintes itens:

- Passo 1: Monte uma tabela, definindo todos os investimentos iniciais necessários para a abertura do negócio. Sua tabela deve ser dividida em investimentos/custos fixos (como os equipamentos necessários para avaliação e atendimento, os móveis do local), capital de giro (incluindo estoque de insumos iniciais necessários para a prestação dos serviços e custos para a manutenção da empresa) e as despesas pré-operacionais.

ITEM	DESCRIÇÃO	VALOR R\$
<b><u>1 - INVESTIMENTO FIXOS</u></b>		
Equipamentos de Fisioterapia	Aparelhos de ultrassom, tens, entre outros	R\$ 30.000,00
Mobiliário	Mesas, cadeiras, poltronas	R\$ 5.000,00
Macas	Macas para atendimento	R\$ 10.000,00

Computadores e impressoras	Para gestão administrativa	R\$ 7.000,00
Decoração e sinalização	Placas, cartazes	R\$ 3.000,00
<b>Total - Investimentos Fixos</b>		<b>R\$ 55.000,00</b>
<b><u>2 - CAPITAL DE GIRO</u></b>		
Estoque inicial de insumo	Bandagens, gel condutor etc.	R\$ 2.000,00
Salário dos funcionários	2 fisioterapeutas e 1 recepcionista (5000/mês)	R\$15.000,00
Aluguel do imóvel (3 meses)	Valor médio mensal de R\$3.000	R\$9.000,00
Energia elétrica e água (3 meses)	Consumo mensal estimado de R\$800	R\$2.400,00
Internet e telefone (3 meses)	R\$200/mês	R\$ 600,00
Caixa mínimo	Reserva financeira para emergên	R\$3.000,00

	cias	
<b>Total - Capital de giro</b>		<b>R\$32.000,00</b>
<b>3. DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS</b>		
Legalização do negócio	Alvará, registro em conselhos, taxas	R\$ 5.000,00
Marketing inicial	Criação de site e flyers	R\$ 4.000,00
<b>Total - Despesas Pré-Operacionais</b>		<b>R\$ 9.000,00</b>
<b>TOTAL GERAL</b>		<b>R\$ 96.000,00</b>

- Passo 2: Defina os serviços que serão prestados e a precificação com base no Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos (2024) (ver documento em anexo na entrega).

SERVIÇOS	<u>VALOR</u>
<b>Avaliação fisioterapêutica e ortopédica</b>	R\$150,00
<b>Sessão de Reabilitação Pós-Cirúrgica</b>	R\$150,00

<b>Pilates Solo/Aparelhos</b>	R\$110,00/sessão (pacote com 10 sessões: R\$1000,00)
<b>Massoterapia</b>	R\$80,00/sessão
<b>Liberação miofascial e Ventosaterapia</b>	R\$150,00/sessão
<b>Sessão completa (pilates + liberação miofascial)</b>	R\$200,00/sessão

## PARTE 2 - PLANO DE MARKETING

Elabore duas estratégias distintas para captar e/ou fidelizar os clientes do seu negócio. Essas estratégias podem incluir divulgação em mídias sociais, outdoors, panfletos, promoções, entre outras. Adicione abaixo as duas estratégias elaboradas e a forma de divulgação:

- **Estratégia 1: Divulgação em Redes Sociais e Marketing de Conteúdo**
- Criação de perfis no Instagram e Facebook para divulgar a clínica e seus serviços.
- Produção de conteúdos educativos sobre benefícios do Pilates e da liberação miofascial (vídeos curtos com demonstrações e depoimentos).
- Anúncios segmentados para o público-alvo (pessoas com dores crônicas, atletas, gestantes).
- Promoção de inauguração: Desconto de 10% no pacote inicial de Pilates (válido no primeiro mês).

**Objetivo:** Aumentar a visibilidade, atrair novos clientes e posicionar a clínica como referência em

saúde e bem-estar.

- **Estratégia 2: Parcerias e Programa de Fidelização**

- Parceria com academias e estúdios de dança para indicação mútua de clientes.
- Criação de um programa de fidelidade: a cada 8 sessões de Pilates, o cliente ganha uma sessão gratuita de liberação miofascial.
- Oferecimento de descontos especiais para atletas e clubes esportivos parceiros.
- Acompanhamento personalizado via WhatsApp para motivar clientes a seguir o plano de reabilitação e frequentar as sessões.

**Objetivo:** Fidelizar clientes e aumentar a frequência de retorno por meio de recompensas e indicações.