

# MARCA FORTE

## CHECKLIST

---

### A SUA MARCA É FORTE?

Ter uma marca forte pode ser um importante diferencial no mercado da Saúde. Muitas vezes, o profissional é excelente tecnicamente, mas não consegue transmitir essa imagem para os públicos com quem lida em seu dia a dia. Ou seja, eles são tecnicamente bons, mas não parecem bons. Por isso, quando o médico fortalece sua marca, consegue mostrar sua competência. Assim, ele não é apenas excelente, mas constrói uma imagem de excelência. A seguir, faça o diagnóstico sobre sua marca e veja se precisa fortalecê-la.

1

### Marque as opções que condizem com o que você faz em seu dia a dia:

1. A minha carreira não é um negócio, mas um sacerdócio que exige dedicação	
2. Pensar em lucro, para mim, como médico, não é adequado	
3. Manter um consultório é fácil: difícil é ter dinheiro para mantá-lo	
4. Nunca estudei sobre finanças durante ou depois da minha formação	
5. Sou uma pessoa que cria objetivos, mas dificilmente consegue alcançá-los	

*Continuação da tabela na próxima página*

<b>6.</b> Tudo que fiz, até hoje, nunca precisou de muito planejamento para dar certo	
<b>7.</b> Juros, rentabilidade e liquidez são palavras que estão fora do meu dia a dia	
<b>8.</b> Costumo misturar o dinheiro da minha conta pessoal com o do consultório	
<b>9.</b> Não me importo de pagar a mais para garantir a compra de um produto	
<b>10.</b> Já passei por dificuldades financeiras devido à inabilidade de lidar com essas questões	
<b>11.</b> Deixo o controle de questões financeiras com minha secretária	
<b>12.</b> Para mim, o contador só é importante para fazer meu imposto de renda anual	
<b>13.</b> Não consigo ter um controle orçamentário bem definido em meu consultório	
<b>14.</b> Utilizo o cartão de crédito com frequência e, poucas vezes, pago por débito em conta	
<b>15.</b> Não sei quais são as origens do meu dinheiro (paciente particular, convênios e investimentos)	
<b>16.</b> Não sei quais são as minhas principais despesas e para onde vai o dinheiro	
<b>17.</b> Glosas são frequentes ao lidar com convênios e não é algo que me preocupe	
<b>18.</b> Prazos e condições de pagamento dos convênios são uma preocupação da minha secretária	

*Continuação da tabela na próxima página*

<b>19.</b> Quando penso em investimentos, deixo o dinheiro na poupança para que haja rendimento	
<b>20.</b> Antes de qualquer investimento, verifico quanto terei de lucro, sem me preocupar com prazo	
<b>21.</b> O valor dos meus serviços é bem variável e deixo a cargo da equipe negociá-lo	
<b>22.</b> Pela natureza do meu trabalho, é difícil prever quando terei lucro ou prejuízo	
<b>23.</b> Entendo o suficiente sobre questões financeiras para me sair bem no dia a dia	
<b>24.</b> Tenho pouco tempo para me atualizar sobre questões econômicas do país	
<b>25.</b> Não vejo como a educação financeira impacta o meu trabalho como médico	

Agora, conte quantos itens você marcou e veja seu resultado:

### **0 a 7 pontos**

Sua marca está longe de estar forte. Você precisa investir em seus relacionamentos dentro e fora do consultório: com seus pacientes, colaboradores e outros médicos. Faça alianças estratégicas, invista na melhoria de seu consultório, não deixe de lado sua comunicação e promova a educação do paciente.

### **8 a 14 pontos**

Sua marca está no caminho de se fortalecer, mas ainda precisa melhorar. Você já investe em educação do paciente? Tem padrões de comunicação? Como é reconhecido no mercado da Saúde? Avalie os pontos que você não marcou para descobrir o que pode fazer para fortalecer, de fato, sua marca.

### **15 a 21 pontos**

Você tem uma marca forte e que pode ficar ainda melhor. Ou seja, sua reputação, como um todo, é ótima, mas ainda pode alcançar um novo patamar. Verifique no teste anterior quais pontos você deixou de marcar e planeje como realizá-los em seu dia a dia.

### **22 a 26 pontos**

Parabéns! Você tem, de fato, uma marca forte no mercado. Você é reconhecido como uma profissional de excelência e, realmente, trabalha para isso. Continue investindo em todos os pontos em que atua hoje e, caso não tenha marcado algum ponto da lista, veja como trabalhar esse(s) item(ns).