



De Bom a Excelente:
**É possível evoluir a
conversão do seu
laboratório sem
trabalhar mais?**

Introdução:

Todo dia, seu laboratório perde dinheiro. E talvez esteja começando a se conformar com isso.



Você investe, orienta a equipe, melhora a estrutura... mas, mesmo assim, vê pacientes indo embora sem fechar.

Já se perguntou: quanto custa manter uma estrutura que parece boa... mas que na prática está freando o seu crescimento? Pior: será que você está começando a se conformar com esse nível de perda, achando que 'faz parte' ou que 'não tem mais o que fazer'?"

Esse é o maior risco do laboratório em evolução: estacionar no patamar que o trouxe até aqui, acreditando que manter o que já funciona será suficiente para garantir crescimento.

Mas não será. Ou você escolhe evoluir, com mais precisão, mais clareza e processos ainda mais robustos, ou vai assistir, inevitavelmente, o seu crescimento estagnar.

Sua **taxa de conversão** basta?

Você está num estágio um pouco acima dos demais laboratórios e provavelmente já mede a conversão. O que talvez não saiba é: medir não basta. O que importa é interpretar esse número e ajustá-lo estrategicamente.

Aqui está um referencial prático baseado na nossa experiência com laboratórios em crescimento:

Até 15%
Muito ruim

Perdendo muito dinheiro. Provavelmente há falhas graves na condução ou falta de estrutura.

De 15% a 30%
Regular

Ainda perde uma quantidade considerável de receita. O potencial de melhoria é enorme.

De 30% a 50%
Bom, mas pode melhorar

Acima da média, mas ainda há oportunidades importantes de evolução. Pense que metade dos orçamentos ainda estão escoando pelo ralo!

De 50% a 70%
Ideal

Estrutura bem organizada e eficiente. O foco deve ser manutenção e refinamento, pois esse resultado ainda pode melhorar. O cliente está constantemente mudando, e manter o olhar em cima disso pode ajudar o laboratório a não decrescer.

De 80%
Atenção!

Pode indicar registro enviesado, quando o processo e a equipe estão mascarando dados reais. Ou suboferta: laboratório pouco exposto, atendendo apenas pacientes fidelizados.

Reflexão: O que fazer com esse dados?

Agora que você conhece o seu número...

- Como pode refinar ainda mais sua estrutura?
- Como garantir que a taxa de conversão se mantenha saudável e real?
- Como evoluir de processos bons para processos excelentes, padronizados e replicáveis?

Enquanto você mantém processos bons, mas improvisados, seus concorrentes estão estruturando sistemas e ocupando o espaço que poderia ser seu.

Cada semana que passa, pacientes continuam indo embora e o faturamento acaba não aumentando.





O que laboratórios que evoluíram fizeram?

Laboratórios como o seu **dobraram a conversão**, e sabe o que é melhor?

Sem aumentar a equipe, sem sobrecarga, apenas estruturando melhor o processo.

Eles pararam de improvisar e criaram sistemas que funcionam, **mesmo quando o dono não está olhando.**

Estruturaram a condução ativa de forma padronizada

Scripts, fluxos de atendimento e acompanhamento pós-orçamento passaram a ser rotina, não exceção.

Criaram indicadores claros e acompanhamento regular

Não só a taxa de conversão, mas também tempo de resposta, tempo até a realização e feedback do paciente.

Treinaram e reciclaram constantemente a equipe de recepção

Não basta treinar uma vez. É preciso manter o time alinhado, motivado e atualizado sobre boas práticas de atendimento e condução.



Evolução não é sobre fazer mais... é sobre fazer melhor

**O laboratório que quer crescer
com consistência precisa entender:**

- ✓ Não se trata de multiplicar esforços, mas de organizar processos.
- ✓ Não se trata de contratar mais pessoas, mas de treinar melhor quem já está.
- ✓ Não se trata de esperar resultados, mas de construir uma estrutura que produza resultados previsíveis.

**Enquanto você não estrutura, está
deixando dinheiro na mesa. Enquanto
hesita, seus concorrentes evoluem.**



O próximo passo: Modelos validados e acompanhamento contínuo

Você já percorreu um bom caminho — mas, para manter e expandir esse resultado, precisa de:

Modelos Validados
que funcionem
independente de
quem executa.

Fluxos Otimizados
que transformem
atendimento em
faturamento.

**Acompanhamento
Contínuo**
para evitar
retrocessos e
garantir evolução
constante.

Você quer continuar crescendo? Ou quer esperar que a concorrência passe à frente? A escolha é sua.

- ✓ Estruturar agora e garantir crescimento previsível
- ✓ Ou manter processos improvisados e deixar dinheiro escapar silenciosamente.

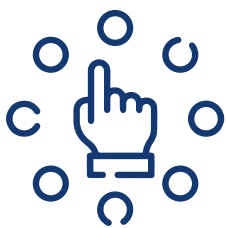
Conheça mais sobre o método!

Método **aceleralab**[®] de vendas

O Método Aceleralab é uma solução prática, ajustável e validada:

- ✓ Você não precisa criar processos do zero: já entregamos fluxos prontos, testados com mais de 300 alunos.
- ✓ É ajustável: você adapta conforme o tamanho, a estrutura e a realidade do seu laboratório.
- ✓ É leve de implementar: melhora a rotina, não a sobrecarrega.
- ✓ Gera resultados rápidos: muitos laboratórios relatam aumento de conversão já no primeiro mês.
- ✓ Você não precisa reinventar a roda. **O Método Aceleralab é ajustável:** você pode começar pela recepção ou pela gestão, conforme sua realidade e tempo. **O mais importante é começar**

O Método Aceleralab já ajudou mais de 300 alunos de diferentes portes e regiões do país a transformar o atendimento em um setor comercial lucrativo e previsível. Não importa se sua equipe é pequena ou grande: o que importa é ter uma estrutura que funcione.



Comece por onde quiser

- Você pode começar pela recepção. Ou pela gestão.
- O método se adapta à sua realidade e ao seu tempo.



Como funciona

- 100% online
- Acesso por 24 meses
- Mais de 12 horas de conteúdo
- Aulas rápidas e diretas
- Certificado com prova ao final do curso
- Materiais prontos para uso imediato



Criado para Laboratórios

Aplicado em mais de 150 unidades.
Com duas trilhas práticas:

Gestor: estrutura, metas, indicadores, liderança comercial

Recepção: atendimento humanizado, scripts, objeções e follow-up



O que você e sua equipe vão aprender?

- Como estruturar o setor comercial
- Como treinar a recepção sem mudar de equipe
- Scripts, fluxo comercial e linguagem segura
- Aulas rápidas, aplicação imediata, resultados no primeiro mês

Laboratórios que aplicaram o Método aumentaram 30% a taxa de conversão logo nos primeiros meses: sem aumentar a equipe ou a estrutura. A diferença não foi trabalhar mais, **mas trabalhar melhor.**

Você pode continuar acreditando que 'já está bom'...

...até perceber que seus concorrentes evoluíram mais rápido, estruturaram melhor e estão faturando mais.

Ou pode, hoje mesmo, transformar sua recepção em um motor previsível de faturamento, e se consolidar como referência na sua região.

**Não é uma aposta.
É um método testado, validado e ajustável.**

Fale com um especialista agora para saber mais sobre o Método Aceleralab de Vendas!



Aponte a câmera
para o QRcode para
entrar em contato
ou pelo WhatsApp
(51) 99129-8858

