



Como saber se o
seu laboratório está
**perdendo pacientes e
faturamento e o que
fazer para corrigir?**

Introdução:

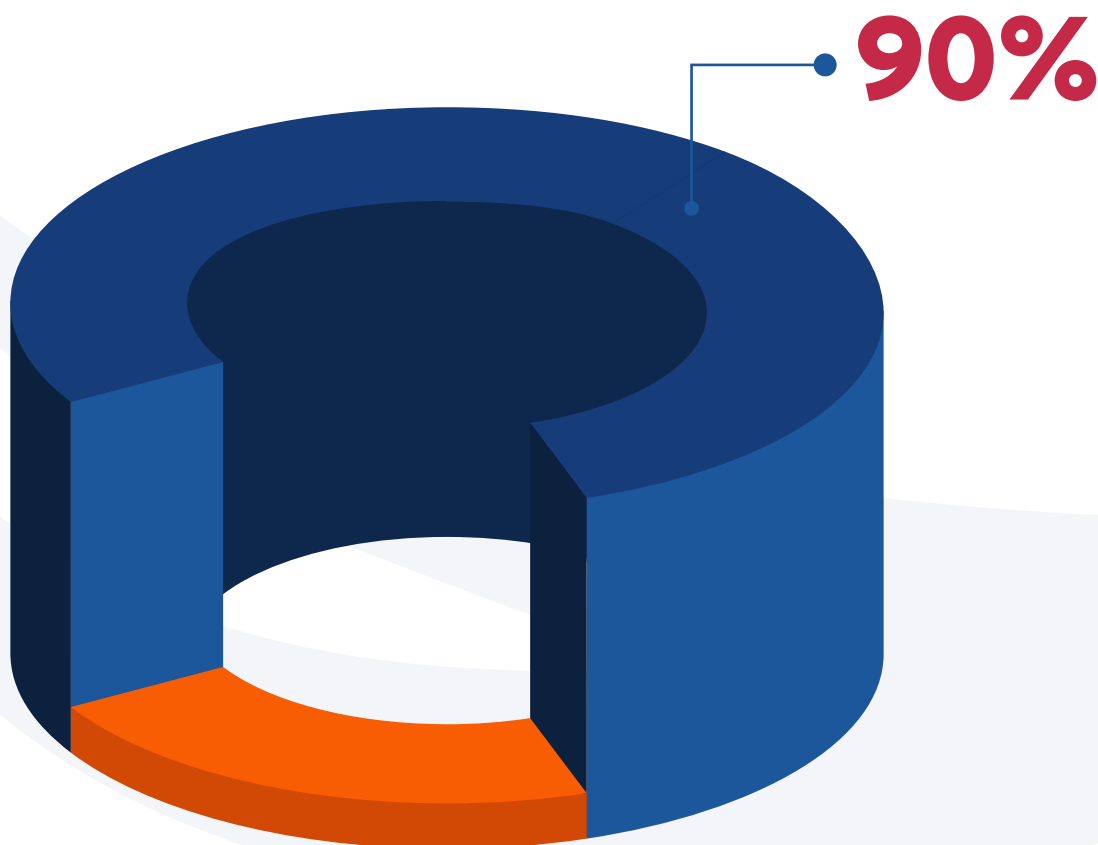
O custo invisível que escoo pelas frestas da sua operação

Você investe, orienta a equipe, melhora a estrutura... mas, mesmo assim, vê pacientes indo embora sem fechar. **Já se perguntou quanto dinheiro está escoando pelas frestas invisíveis do seu atendimento?**

Esse custo invisível acontece **quando não há gestão estruturada sobre a conversão de orçamentos**. E aqui vai um dado chocante: mais de 90% dos laboratórios que acompanhamos não monitoram esse indicador.

Se você não mede, não gere.

Cada paciente que recebe um orçamento e não volta significa dinheiro que nunca mais entrará no seu caixa.





Por que a taxa de conversão deve ser um indicador estratégico do seu laboratório?

Em um laboratório, a taxa de conversão representa a proporção de pacientes que, após receberem um orçamento, decidem realizar o exame. Esse dado, simples à primeira vista, é um termômetro direto da eficácia do seu processo comercial.

Pense assim: se a cada 100 orçamentos enviados, apenas 20 pacientes realizam o exame, você está perdendo 80% das oportunidades que chegaram até a sua porta. Cada não conversão significa tempo desperdiçado pela sua equipe, custo de oportunidade e risco de que esse paciente realize o exame na concorrência.

Em tempos de margens apertadas, entender e melhorar esse indicador não é mais uma vantagem competitiva, é uma necessidade. Cada orçamento perdido é dinheiro que nunca mais volta.

A fórmula da conversão:

$$\text{Taxa de Conversão (\%)} = \frac{\text{Total de Exames Realizados a partir de Orçamentos}}{\text{Total de Orçamentos Enviados}} \times 100$$

Esse número deve estar sempre visível na sua gestão. Ele dirá mais sobre a saúde comercial do seu laboratório do que qualquer percepção subjetiva.



Você tenta medir, mas de forma inconsistente

Se você já tentou acompanhar a conversão, mas logo abandonou por falta de tempo ou clareza, saiba: isso é natural quando não há um processo integrado.

Registro Manual:
Falho e inconsistente.

LIS inadequado:
Não integra os dados que você precisa.

Sobrecarga:
Você já faz tudo, não consegue mais uma planilha para preencher.

Por isso, medir não pode ser mais uma tarefa improvisada, mas uma rotina automatizada, simples e constante.



Você ainda depende do talento individual?

Depender do talento de um ou dois colaboradores é como andar na corda bamba: **basta que um profissional saia ou fique desmotivado, e sua conversão despenca. Gestão sólida é aquela que depende de processos claros**, não de pessoas-chave. Depender de talentos individuais cria uma gestão frágil: quando um colaborador bom sai ou desmotiva, o faturamento cai e você volta à estaca zero.

O que você precisa não é de pessoas geniais, mas de processos claros.

Sem Estrutura

Atendimento inconsistente, cada colaborador atua como acha melhor, e a taxa de conversão vira um mistério.

Com Estrutura

Atendimento previsível, falas alinhadas, acompanhamento sistemático e resultados mensuráveis

Refleta: sua equipe sabe o que fazer após passar um orçamento? Ou cada um improvisa como pode?

Atendimento não é simpatia: é condução e seu faturamento depende disso

Então que erros você pode estar cometendo?

A crença limitante: atendimento é ser simpático

Simpatia é só a porta de entrada. Se sua equipe não conduz o paciente após o orçamento, a conversão será baixa.

"Simpatia é a porta de entrada.
Condução é o caminho até a conversão."

O medo de 'empurrar' vendas

Muitos laboratórios evitam orientar ativamente o paciente com medo de parecer insistentes. Mas existe uma enorme diferença entre conduzir e forçar.

"Se você acha que vender é empurrar, seu laboratório vai continuar travado."

Culpar a equipe

A equipe não precisa ser formada por vendedores natos, mas precisa de um processo claro e replicável.

"Sua equipe não precisa ser vendedora nata, mas precisa de um processo claro."

O impacto da falta de estrutura

Sem estrutura: atendimento inconsistente, insegurança, faturamento travado.

Com estrutura: atendimento padronizado, condução ativa, conversão previsível.



PRIMEIRO PASSO

Transformar percepção em ação

Durante os próximos 15 dias, dê início àquilo que precisa ser uma **rotina definitiva: o registro sistemático de orçamentos e conversões.**

Não é apenas para ter um número, **é para começar a criar uma rotina previsível**, que poderá ser aprimorada com o Método.

**O que você mede, melhora.
O que você ignora, paralisa.**

Enquanto você hesita, seu concorrente já transformou atendimento em receita.



SEGUNDO PASSO

Estrutura de conversão e condução ativa

Sem uma estrutura clara, sua equipe continuará improvisando, você continuará frustrado com resultados imprevisíveis e o laboratório continuará perdendo pacientes que poderiam ser clientes finais.

Transformar atendimento em faturamento não é mais uma opção, é uma escolha estratégica para quem quer crescer de forma sustentável.

Enquanto você hesita, seu concorrente já está faturando o que você está deixando escapar.

**Conheça o Método
Aceleralab de Vendas**

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,
só precisa de um método que funcione!**

Criado para Laboratórios



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

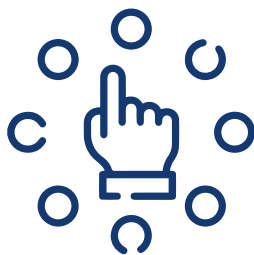
Gestor: estrutura, metas, indicadores, liderança comercial

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



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

Você pode continuar vendo pacientes irem embora sem fechar... ou pode estruturar sua recepção para converter, faturar e crescer com segurança e consistência.
Fale agora com um especialista.



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

