

# O crediário da sua clínica está saudável?

12 perguntas para responder em 15 minutos, junto com quem cuida da recepção e do financeiro.

Responda com sinceridade, pensando em como a clínica funciona hoje, e não em como deveria funcionar. "Às vezes" conta como não. No fim, some os sim.

## Saber quanto entra

Sem isso, toda decisão de cobrar, comprar ou contratar é tomada no escuro.

|    |                                                                                           |                                    |                                    |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 01 | Você responde em menos de um minuto quanto entra nos próximos 15 dias?                    | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 02 | Toda venda parcelada está registrada num lugar só, com todas as parcelas e datas?         | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 03 | A soma das parcelas de cada venda confere com o valor vendido, sem diferença de centavos? | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |

## Saber quem deve

Atraso de 3 dias e atraso de 3 meses pedem ações diferentes.

|    |                                                                                                  |                                    |                                    |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 04 | Você sabe quem está atrasado e há quantos dias?                                                  | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 05 | A inadimplência é separada por faixa de atraso (até 7, de 8 a 30, de 31 a 60 e mais de 60 dias)? | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 06 | Cada contato de cobrança fica anotado, com a data e o que foi combinado?                         | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |

## Cobrar sem constranger

A melhor cobrança é a que não precisa acontecer.

|    |                                                                         |                                    |                                    |
|----|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 07 | O paciente recebe um aviso antes do vencimento?                         | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 08 | O paciente consegue pagar por Pix ou boleto sem precisar ir à clínica?  | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 09 | Quando o paciente paga, a baixa acontece sem alguém conferir o extrato? | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |

## Vender com segurança

O cuidado começa antes da primeira parcela.

|    |                                                                                          |                                    |                                    |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 10 | Toda venda parcelada tem contrato ou termo com valor, datas, juros e multa?              | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 11 | Juros e multa foram definidos com o contador ou o advogado, dentro do que a lei permite? | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |
| 12 | A recepção vê se o paciente tem parcela em aberto antes de atendê-lo?                    | <input type="button" value="Sim"/> | <input type="button" value="Não"/> |

### Resultado

Total de sim: \_\_\_\_\_ de 12

- |             |                                                                                                                                           |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10 a 12 sim | <b>Saudável.</b> O crediário está sob controle. Acompanhe os dois números abaixo todo mês para continuar assim.                           |
| 6 a 9 sim   | <b>Atenção.</b> Há furos que custam dinheiro todo mês. Comece pelas perguntas de "Saber quem deve": é ali que o dinheiro escapa primeiro. |
| 0 a 5 sim   | <b>Risco.</b> A clínica não sabe com segurança quanto tem a receber nem quem deve. Organizar isso vem antes de vender mais parcelado.     |

## Dois números para acompanhar todo mês

### Taxa de atraso

$\text{valor em atraso} \div \text{total a receber} \times 100$

Exemplo: R\$ 3.240 em atraso  $\div$  R\$ 40.500 a receber = 8%

### Pago no prazo

$\text{parcelas pagas até o vencimento} \div \text{parcelas que venceram no mês} \times 100$

Exemplo: 46 pagas no prazo  $\div$  52 que venceram = 88%

Anote os dois todo mês. A direção importa mais que o número: se a taxa de atraso sobe três meses seguidos, algo mudou na venda ou na cobrança.

### Quer que estas perguntas se respondam sozinhas?

No Cliax, a venda vira parcelas sozinha, o painel mostra quanto entra e quem deve, e a cobrança sai por Pix e boleto com baixa automática.

WhatsApp (38) 3503-0054 · contato@axxos.com.br · cliax.com.br