

DIAGNÓSTICO Q4

# DO PRONTUÁRIO AO PATRIMÔNIO

Você chegou longe na medicina. Agora é hora de fazer ela trabalhar por você.

CARLOS EURICO · HEAPP ACADEMY





# Medicina sem gestão é um hobby caro

- O médico troca tempo escasso por renda. Quanto mais cresce, mais preso fica;
- A agenda cheia, que era o sonho, virou prisão;
- Quem não tem mais vida fora do consultório não é dono do negócio, mas sim o funcionário mais caro dele.

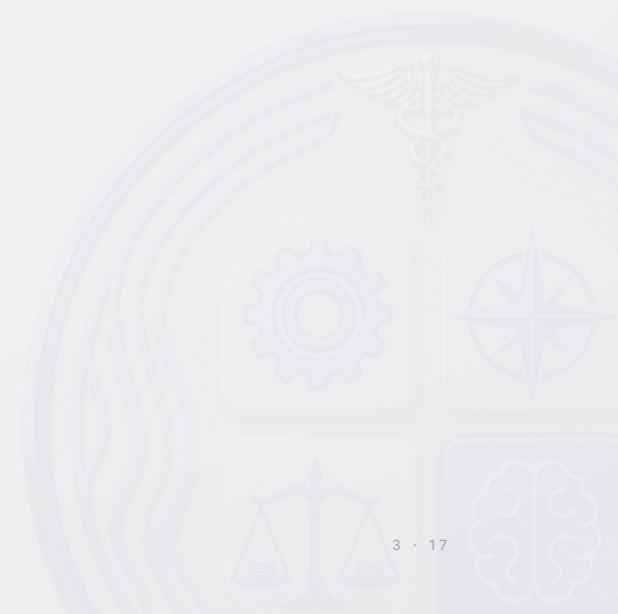
***"A maioria dos médicos nem percebe que já chegou nesse ponto."***





# Faturar bem é só o começo

- Você trabalha, fatura bem, mas a vida pessoal paga o preço;
- A renda fica presa ao convênio, com ganhos muito inferiores ao que poderia e merece;
- Sente que poderia ser mais valorizado como profissional.





//

Daqui a dez anos, no mesmo consultório, com a mesma rotina e o mesmo papel dentro dele: você vai estar onde queria estar, ou no mesmo lugar só que com mais idade?

//



POR ONDE TUDO COMEÇA

---



**Dra. Fernanda Breder**

**REUMATOLOGIA**

CUIABÁ/MT · CRM 7576 | RQE 4495

//

80% do meu faturamento vinha da Unimed. Eu tinha quatro filhos pequenos, pouco tempo e muito medo de investir sem conseguir executar. **O que mudou foi a clareza: onde eu estava, onde quero chegar e o que preciso fazer agora.**

---

//

Todo resultado dentro do Protocolo Q4 começou no mesmo lugar: um diagnóstico honesto do ponto de partida.



# Antes de qualquer plano, um diagnóstico

Não existe caminho sem saber o ponto de partida. O Diagnóstico Q4 lê o seu momento hoje e mostra em qual dos quatro quadrantes você está: do médico empregado de si mesmo ao médico empresário e investidor.

**Q1**

Processos

OPERAÇÃO

**Q3**

Marketing e  
Posicionamento

PERCEPÇÃO

**Q2**

Gestão  
Financeira

CAPITAL

**Q4**

Mindset

INVESTIDOR



DIAGNÓSTICO Q4

Vamos começar o seu  
diagnóstico.



# Existe um caminho do Prontuário ao Patrimônio

Q1

## Processos

O consultório funciona apesar de você, não por causa de você.

Q2

## Gestão Financeira

Margem, capital e clareza de para onde vai cada real.

Q3

## Marketing e Posicionamento

Ser escolhido pelo paciente certo, não pelo mais barato.

Q4

## Mindset

Onde o dinheiro trabalha por você.



"Com R\$ 33 por dia em anúncio, hoje trago 1 paciente particular por semana a R\$ 350, com número na mão."

**Dra. Marcele da La Rocha · Oftalmologia · Teve o posicionamento ajustado**



## QUEM CONDUZ



Quem já percorreu o caminho

## Dr. Carlos Eurico

Pneumologista com mais de 30 anos de prática clínica, gestor e sócio de 6 empresas. Autor de 4 livros publicados pela Alta Books e Artmed.

Mais de 15 imersões internacionais dedicadas à inovação e tecnologia na saúde, com um olhar de vanguarda e tendências globais.

30+

ANOS DE CLÍNICA

04

LIVROS PUBLICADOS

15+

IMERSÕES INTERNACIONAIS

01

CAMPEÃO PAN-AMERICANO DE JUDÔ

PALESTRANTE NOS MAIORES EVENTOS

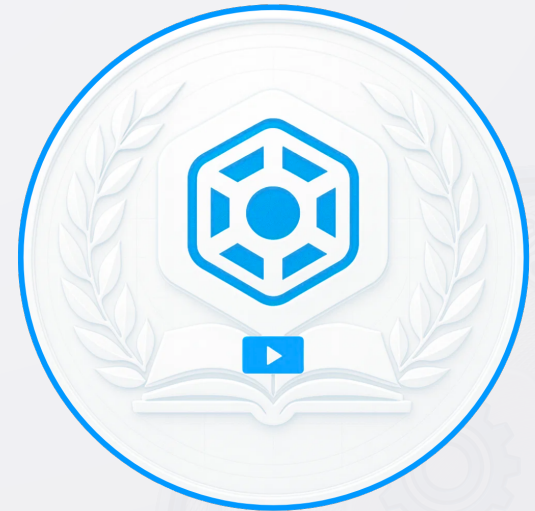




MUITO ALÉM DOS ENCONTROS

## Ecossistema HEApp Academy como suporte

- **Aplicativo próprio no celular**  
Encontros, materiais e acompanhamento na palma da mão, onde você estiver;
- **Acompanhamento com métricas**  
Sua evolução medida e documentada ao longo do programa;
- **Materiais premium**  
Conteúdo estruturado por uma equipe profissional de educação médica;
- **Suporte contínuo**  
Uma operação por trás da mentoria.





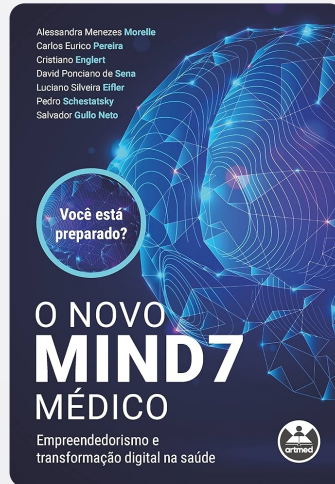
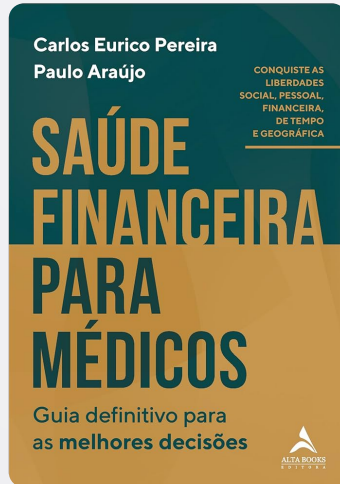
## O que está incluído

- 1 12 encontros individuais;
- 2 Hot seats (encontros em grupo) quinzenais;
- 3 Conexão com outros médicos e empresários com os mesmos objetivos;
- 4 Meus livros autografados;
- 5 Curso "A Arquitetura do Consultório de Sucesso";
- 6 Descontos exclusivos em produtos e serviços do Ecossistema HEApp;
- 7 Acesso à plataforma "HEApp Mentors".



AUTORIDADE QUE VIRA MATERIAL

## Os quatro livros autografados





## BÔNUS INCLuíDO

**A Arquitetura do Consultório de Sucesso**

- Início
- Dr. Carlos Eurico
- Carlos Eurico Pereira
- HEApp
- HEApp Academy

**Módulos**

- BEM-VINDO(A)**  
A Arquitetura do Consultório de Sucesso
- MÓDULO 1**  
Empreendedorismo médico
- MÓDULO 2**  
Gestão do cliente
- MÓDULO 3**  
Processos e rotina
- MÓDULO 4**  
Gestão financeira
- MÓDULO 5**  
Marketing médico e branding pessoal



## BÔNUS INCLUÍDO

The screenshot displays a video player interface. The main video shows a man with glasses speaking. Overlaid on the video is a diagram titled "Mapa de oportunidades da especialidade".

**Mapa de oportunidades da especialidade**

- Ensino/treinamento
  - Presencial
    - Cursos
      - Pacientes/familiares
      - Não médicos
        - Técnico em função pulmonar
        - Treinamento secretárias
      - Médicos não-especialistas
      - Médicos especialistas
    - Pós-graduação
      - Área saúde
      - Médicos
  - Online
    - Cursos
      - Pacientes/familiares
      - Não médicos
      - Médicos não-especialistas
      - Médicos especialistas
    - Pós-graduação
      - Área saúde
      - Médicos

Below the video, the text reads: "MÓDULO 1 - EMPREENDEDORISMO MÉDICO" and "A tríade da oportunidade clínica". It also lists "Livros mencionados na aula: Sem esforço".

On the right side, there is a sidebar titled "Aulas" showing a list of lessons for "Módulo 1 - Empreendedorismo médico" and "Módulo 2 - Gestão do cliente".

**Módulo 1 - Empreendedorismo médico** 3/9

- Mindset: o pilar da Arquitetura
- Avaliando o seu conhecimento
- A chave para um consultório de sucesso
- Avaliando o seu conhecimento
- A tríade da oportunidade clínica
- Avaliando o seu conhecimento
- Os pilares de um planejamento estratégico eficiente
- Avaliando o seu conhecimento
- Ebook do módulo 1

**Módulo 2 - Gestão do cliente** 3/9

- De paciente à protagonista



# Do prontuário ao patrimônio

## ANTES

- Colaboradores que dependem de você para tudo;
- Renda dependente de convênio;
- Falta de controle financeiro;
- Marketing sem intenção e resultado;
- Autoridade técnica que não atrai paciente particular;
- Não tratar o consultório como uma empresa.

## DEPOIS

- Processos bem definidos;
- Redução ou extinção da dependência do convênio;
- Decisões financeiras baseadas em dados;
- Posicionamento que atrai o paciente particular certo;
- Modelo de negócio claro, sem perder a humanização;
- Desenvolvimento de mentalidade empreendedora.



## Conheça alguns dos meus mentorados



**Dr. Thomaz Protti**

**UROLOGIA**  
VIÇOSA/MG · CRM 48669

"Eu era urologista com boa experiência cirúrgica, mas ninguém sabia disso. Hoje sou referência regional em cirurgia urológica minimamente invasiva com laser, sem sair do interior de Minas."



**Dr. Gustavo Rezende**

**OTORRINO / CIRURGIA**  
BRASÍLIA/DF · CRM 15043

"60% da minha renda vinha de convênio e eu me sentia preso. Saí da lógica de agenda cheia para a de serviço premium e enxergo crescimento sem depender de volume cirúrgico."



**Dra. Cheila Eickhoff**

**HEMATOLOGIA**  
IJUÍ/RS · CRM 25551

"Construí um posicionamento claro em hematologia benigna, organizei minha narrativa e aprendi a documentar minha própria evolução. Saí com clareza de onde estou e para onde vou."



**Dr. Charles Oliveira**

**MEDICINA DA DOR**  
CAMPINAS/SP · CRM 78024

"Cresci 700 seguidores e continuava sem consultas. Entendi que o gargalo não era visibilidade, era conversão. Reestruturei a bio, o tom e a gestão financeira em quatro cidades."



**Dr. Diego Furquim**

**RADIOLOGIA / USG**  
SANTA CRUZ DO SUL/RS · CRM 27163

"Eu tinha 7 mil seguidores e uma clínica de ultrassom com boa reputação, mas o digital não convertia. Aprendi a posicionar a clínica BILD além do exame. Hoje tenho uma estratégia, não só um perfil."



**Dra. Joseane Cristina**

**DOR CRÔNICA / ACUPUNTURA**  
ITABUNA/BA · CRM 16628

"Passei por uma dissolução societária e precisei recomeçar. Na mentoria transformei isso num projeto real: clínica própria de 80 a 90 m<sup>2</sup>, estrutura definida e um roadmap em três fases."



## Os números de quem já passou ou está no Protocolo Q4



**Dr. Giulliano Moura**  
CIRURGIA · SÃO LUÍS/MA · CRM 4169

### Receita entre R\$ 60 mil e R\$ 78 mil por mês

R\$ 20 mil vêm do consultório, o restante de outras frentes que estruturou. "Antes eu não tinha essa visão. Hoje sei onde estou, sei o que gera resultado e sei onde colocar energia para crescer."



**Dr. Eric Teixeira**  
ORTOPEDIA / DOR CRÔNICA · BELÉM/PA · CRM 12014

### Da consulta avulsa à clínica com programas de acompanhamento

"Eu atendia dor crônica em consulta avulsa: o paciente vinha, eu tratava, ele saía. Na mentoria comecei a construir uma clínica multiprofissional com programas de acompanhamento. Isso muda completamente o que eu consigo entregar e cobrar."



## DEPOIMENTO



**Dra. Ana Carolina Falcão**

**CIRURGIÃ ONCOLÓGICA**

CRM 165123 | RQE 11385

**Eurico,**

---

Você me tirou de um lugar que talvez eu não saísse sozinha. Me mostrou que existiam perspectivas, possibilidades e caminhos que eu simplesmente não enxergava.

Por muitos anos vivi dentro de um mindset médico muito limitado, acreditando que trabalhar mais era a única resposta. Você me ajudou a entender que propósito e prosperidade podem caminhar juntos.

Hoje tomo decisões diferentes, penso diferente e enxergo meu valor de uma forma completamente nova.

Obrigado pelos "óculos" que me emprestou. Depois que passei a enxergar através deles, nunca mais vi o mundo da mesma forma.

---

**Minha gratidão é enorme.**



# O investimento para sua transformação

## Dr. Gustavo · Otorrino

Trocou 60% da renda presa em convênio pela lógica de serviço premium.

## Dra. Fernanda · Reumato

Saiu de 80% do faturamento dependente da Unimed para consultório particular estruturado.

## Dr. Giulliano · Cirurgia

Estruturou frentes que somam R\$ 60 a 78 mil por mês, além do consultório.

Faça as contas com a sua realidade: quanto vale destravar a renda que hoje está presa?

INVESTIMENTO

12x R\$ 7.500

ou R\$ 75.000 à vista



O seu próximo capítulo não se escreve no prontuário, mas na  
decisão que você toma agora.