

CHECKLIST GRATUITO · MÉTODO A.L.T.A.

Sua clínica depende de você para vender?

Marque as afirmações que já são verdade hoje na sua clínica.

A ARQUITETAR — a base comercial

- ☐ Existe um processo comercial escrito, que qualquer pessoa da equipe consegue seguir sem depender de mim.
- ☐ A jornada do paciente, do primeiro contato ao fechamento, está mapeada e padronizada.
- ☐ Sei exatamente onde a clínica perde oportunidades (recepção, agenda, follow-up etc.).

L LIDERAR — a equipe em ação

- ☐ Minha equipe sabe conduzir uma negociação e contornar objeções sem me chamar.
- ☐ A recepção e o atendimento entendem que também são parte da operação comercial.
- ☐ Já treinei minha equipe formalmente para vender, e não só para atender.

T TRACIONAR — números e gestão

- ☐ Acompanhamento, com números reais (não achismo), quantas oportunidades viram vendas todo mês.
- ☐ Sei minha taxa de comparecimento, de conversão e o ticket médio da clínica.
- ☐ Tenho um dashboard ou planilha simples que mostra a saúde comercial da clínica em minutos.

A AMPLIAR — autonomia e crescimento

- ☐ Consigo tirar uma semana de férias sem o faturamento da clínica cair.
- ☐ Tenho um plano claro de crescimento e recorrência, e não apenas expectativa.

SEU RESULTADO

Total marcado: _____ de 11

- 8 a 11** Sua base comercial já é sólida. O próximo passo é escalar com autonomia.
- 4 a 7** Existe estrutura, mas ainda há dependência de você no dia a dia.
- 0 a 3** A clínica hoje é sustentada pelo seu esforço pessoal. É exatamente esse o ponto de partida do Método A.L.T.A.

Quer entender o resultado da sua clínica? Fale com a Amanda.

WhatsApp (11) 95423-3141 · Instagram @amandaadels · adels.amandaroberta@gmail.com