



Sua clínica funciona sem você?
Descubra se você construiu um negócio ou
comprou um emprego



O TESTE

15 Dias de Férias

Se você saísse 15 dias de férias, sua clínica continuaria funcionando normalmente? Ou você voltaria para uma montanha de problemas e faturamento despencando?

- ❏ A maioria dos donos de clínica veterinária vive presa no próprio negócio, trabalhando 10-12 horas por dia sem conseguir tirar férias de verdade.



IMPORTANTE

Por Que Isso Importa

Valor de Mercado

Uma clínica que depende do dono vale muito menos em uma avaliação ou venda

Saúde do Negócio

Empresa independente é mais saudável para você, equipe e clientes

>

Com a onda de aquisições no setor veterinário, construir um negócio estruturado nunca foi tão estratégico.

Estabeleça Uma Cultura Clara

1

Defina Valores

Liste 3-5 valores inegociáveis que guiam todas as decisões da clínica

2

Crie Perguntas

Para cada valor, escreva perguntas de entrevista que revelem alinhamento

3

Use Como Filtro

Aplique esses critérios desde o processo seletivo até avaliações

"Amor aos animais e às pessoas" — pessoas alinhadas aos valores atendem melhor e você fica menos preso.

PASSO 2

Contrate Com Critério

O Erro Comum

- Contratação por indicação rápida
- Sem processo estruturado
- Critérios vagos ou inexistentes
- Problemas recorrentes

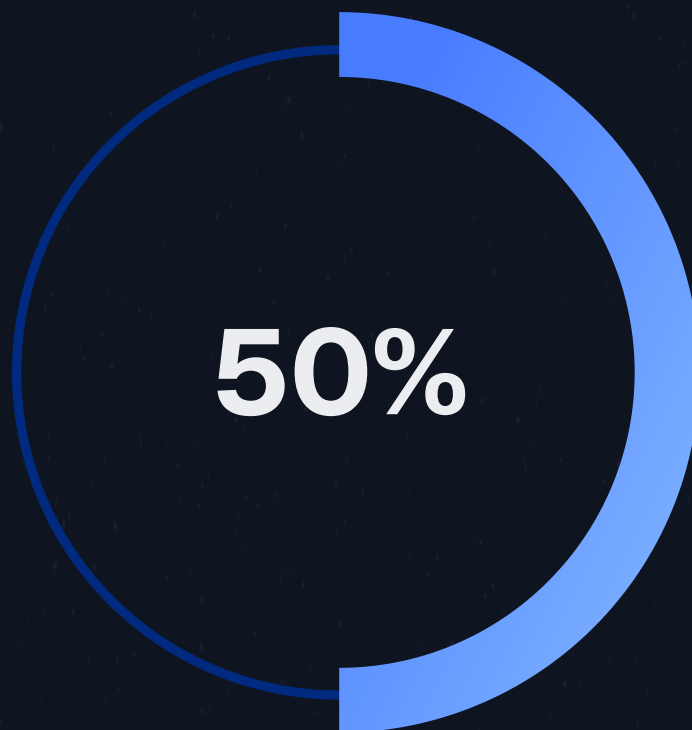
A Forma Certa

- Perfil ideal documentado
- Processo seletivo estruturado
- Etapas bem definidas
- Equipe engajada e eficiente



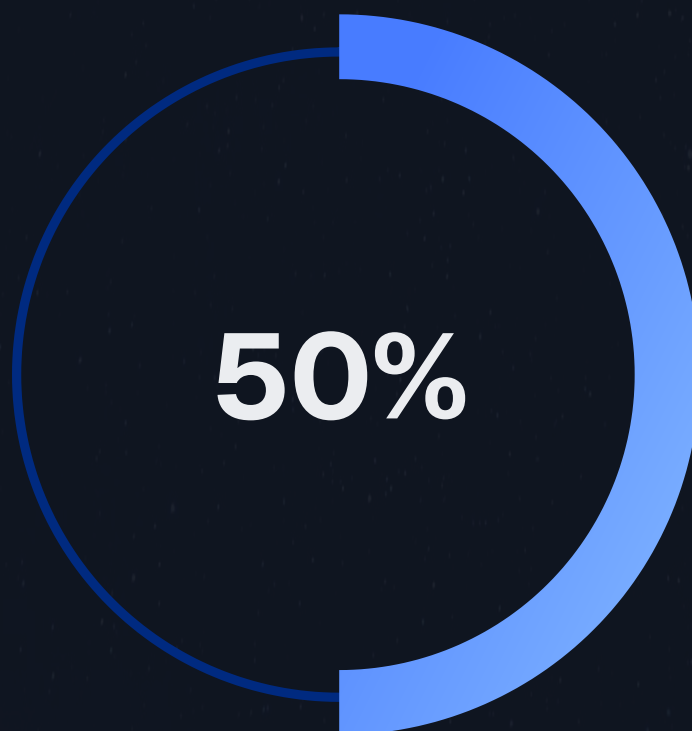
Caso real: Uma clínica mudou o processo seletivo e contratou uma recepcionista que hoje é eficiente, simpática e ajuda a atingir objetivos — sem dar trabalho.

Treine Constantemente



Técnico

Protocolos e procedimentos veterinários



Comercial

Atendimento, vendas e objeções

A maioria treina apenas a parte técnica. Mas o treinamento comercial — como oferecer checkups, responder objeções de preço, fazer lembretes eficazes — faz uma diferença enorme no faturamento.

Monte uma agenda de treinamentos e trate esse horário como sagrado. Uma equipe bem treinada atende melhor, vende mais e depende menos de você.

 PASSO CRUCIAL

Forme Líderes Intermediários



Identifique Potencial

Busque pessoas com habilidade de liderança, não apenas competência técnica



Capacite e Delegue

Dê autoridade real, metas claras e remuneração variável por resultado



Proteja a Estrutura

Não passe por cima do líder e não permita que a equipe faça isso



Erro comum: Promover o melhor veterinário sem treinar liderança. Ser excelente tecnicamente não garante saber liderar pessoas.



CASO REAL

Transformação Comprovada

1

Situação Inicial

Dona de clínica em cidade pequena, dois filhos pequenos, três veterinários problemáticos anteriores

2

Mudança de Método

Processo seletivo estruturado, perfil claro, desenvolvimento contínuo de veterinária mais jovem

3

Resultado Atual

Clientes satisfeitos, dona livre para cuidar dos filhos, negócio funcionando sem dependência total

Esse é o resultado quando você aplica método e consistência na estruturação do negócio.

O Que Fazer Agora

1

Faça o Diagnóstico

Cultura clara? Processo seletivo estruturado? Agenda de treinamentos? Líder intermediário com autoridade real?

2

Escolha a Prioridade

Identifique o maior gargalo. Para maioria: formar um líder intermediário de verdade libera mais o dono

3

Dê o Primeiro Passo

Essa semana: converse com alguém com potencial, escreva seus valores ou agende o primeiro treinamento comercial

Construa Seu Negócio dos Sonhos

Transformar sua clínica em um negócio estruturado e independente é possível — mas exige método, consistência e, muitas vezes, um olhar externo especializado.



Processos Estruturados



Equipes Capacitadas



Resultados Consistentes

A Vet Up é especializada em gestão de clínicas e hospitais veterinários. Ajudamos você a construir um negócio que gera resultado sem depender 100% de você.

[Acessar Site](#)

Vet Up — Gestão, Inteligência e Desenvolvimento para Clínicas Veterinárias

COMPARTILHE ESTE GUIA MARQUE UM COLEGA VETERINÁRIO

