

INSTITUTO YUMI KATAOKA

WORKBOOK ESTRATÉGICO

RAIO-X

da Agenda Cheia

*O diagnóstico estratégico para transformar
sua clínica em um negócio previsível.*



IMERSÃO PRESENCIAL

Participante:

INSTITUTO YUMI KATAOKA



Parabéns!

SUA APLICAÇÃO FOI APROVADA

Você deu um passo que a maioria adia para sempre:
decidiu olhar para a sua clínica como um negócio.

A partir de agora, técnica e estratégia caminham juntas.
Este workbook é o seu ponto de virada.

SEJA MUITO BEM-VINDA

*O que você constrói a partir daqui
é uma agenda cheia com previsibilidade.*



RAIO-X DA AGENDA CHEIA

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Uma palavra antes de começar

Que bom ter você aqui.

Durante anos eu acreditei que bastava ser boa tecnicamente. Estudei, me especializei, entreguei resultado — e ainda assim vivia com a agenda instável e cobrando menos do que merecia.

O que mudou tudo não foi mais uma técnica. Foi enxergar a minha clínica como um negócio: com posicionamento, oferta clara e um caminho previsível para encher a agenda.

É exatamente isso que vamos fazer juntas nesta imersão. Este workbook não traz todas as respostas de propósito — ele traz as perguntas certas. As respostas nós construímos ao vivo.

Preencha com honestidade. Cada página sua vira uma decisão.

Com você nessa jornada,

Yumi Kataoka

INSTITUTO YUMI KATAOKA



YUMI KATAOKA

Fisioterapeuta e mentora de negócios
para profissionais da saúde

Como usar este workbook

Leia antes de começar. Cinco minutos que mudam sua experiência.

Este não é um caderno de teoria. É a sua mesa de trabalho durante a imersão.

A Yumi conduz o conteúdo. Aqui você registra o que for seu.

Diagnósticos e exercícios valem mais quando feitos no calor da aula.

O raio-x só funciona com respostas reais, não com a versão ideal.

As últimas páginas transformam insight em ação concreta.

INSIGHT DA YUMI

Clareza vem antes de estratégia. Preencha sem pressa — cada resposta sua vira uma decisão de negócio.

■ VOCÊ VAI ENCONTRAR NESTAS PÁGINAS

- Checklists de diagnóstico
- Escalas de avaliação
- Quadros para preencher
- Planos de ação

Raio-X da sua clínica

Marque o que já é verdade hoje. O que ficar vazio é oportunidade.

■ FUNDAMENTOS DO NEGÓCIO

- Sei exatamente quanto minha clínica fatura por mês.
- Conheço meu ticket médio por atendimento.
- Tenho uma oferta principal clara e bem definida.
- Sei quantos clientes novos preciso por mês.
- Meu preço reflete o valor que entrego.

■ PRESENÇA E CAPTAÇÃO

- Minha agenda é previsível de uma semana para a outra.
- Recebo clientes por indicação de forma constante.
- Meu Instagram gera contatos qualificados.
- Tenho um processo claro para converter interessados em clientes.

INSIGHT DA YUMI

Conte os itens vazios. Eles são o mapa exato do que vamos resolver juntas nesta imersão.

Os maiores gargalos

Onde o dinheiro e o tempo estão vazando agora.

■ MARQUE SEUS 3 MAIORES GARGALOS

- Agenda instável — cheia numa semana, vazia na outra.
- Preço baixo — cobro menos do que o meu trabalho vale.
- Falta de clientes novos entrando de forma constante.
- Dependência de indicação sem previsibilidade.
- Presença digital fraca ou inexistente.
- Sem processo comercial — perco quem chega a me procurar.

O GARGALO QUE MAIS ME CUSTA DINHEIRO HOJE É:

SE EU RESOLVESSE APENAS UM AINDA ESTE MÊS, SERIA:

INSIGHT DA YUMI

Você não precisa resolver tudo. Precisa resolver o gargalo certo — o que sustenta todos os outros.

Quem é o seu cliente ideal?

Você não atende todo mundo. Desenhe quem vale a sua melhor energia.

Idade, rotina, momento de vida.

O que tira o sono dele(a).

O resultado que ele(a) sonha.

Por que ainda não comprou.

Redes, locais, indicações.

Faixa de investimento real.

Meu cliente ideal em uma frase: _____

Sua oferta é realmente clara?

Se o cliente não entende em segundos, ele não compra.

■ TESTE DA CLAREZA

- Consigo explicar minha oferta em uma única frase.
- O cliente entende o resultado que vai receber.
- Existe um motivo claro para escolher a mim e não outro profissional.
- O preço está conectado a uma transformação, não a um tempo de sessão.
- Tenho uma oferta de entrada e uma oferta principal.
- Sei dizer, em uma linha, por que vale o que custa.

■ REESCREVA SUA OFERTA AGORA

MINHA OFERTA EM 1 FRASE

INSIGHT DA YUMI

Oferta confusa não se resolve com desconto. Resolve-se com clareza.

Posicionamento

Complete as frases sem pensar demais. A primeira resposta é a mais honesta.

Eu ajudo _____

a conquistar _____

por meio de _____

diferente de todos porque _____

e por isso o valor do meu trabalho é _____

■ MINHA FRASE DE POSICIONAMENTO FINAL

Por que sua agenda não enche?

Nenhuma agenda vazia é sorte. Sempre há uma causa. Marque as suas.

■ CAUSAS MAIS COMUNS

- Poucas pessoas sabem que eu existo (topo do funil fraco).
- Muita gente vê, mas ninguém entra em contato (oferta ou prova social).
- Muitos contatos, poucos fecham (processo comercial).
- Clientes vêm uma vez e não voltam (recompra e experiência).
- Dependo só de indicação e ela oscila.

■ ONDE ESTÁ O MEU FURO PRINCIPAL?

Atração (quem me conhece)

Conversão (quem fecha)

Recompra (quem volta)

Indicação (quem recomenda)

Meu furo nº 1 é: _____

O que impede você de cobrar mais?

Avalie de 1 a 10 o quanto cada item já está resolvido em você.

	BAIXO 1									ALTO 10
Segurança sobre o próprio valor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prova social e resultados visíveis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Clareza da transformação que entrego	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Experiência premium do atendimento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Posicionamento acima de comparação de preço	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Firmeza para comunicar o preço sem culpa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

A CRENÇA QUE MAIS ME TRAVA PARA COBRAR MAIS É:

INSIGHT DA YUMI

Preço é consequência de percepção de valor. Trabalhe a percepção e o preço deixa de ser um problema.

Experiência do cliente

Mapeie a jornada. Cada etapa é uma chance de encantar ou de perder.



■ EM CADA ETAPA, O QUE HOJE ENCANTA E O QUE DECEPCIONA?

O que encanta

O que preciso melhorar?

UMA MELHORIA QUE APLICO JÁ NA PRÓXIMA SEMANA

Autoridade

Autoridade não é fama. É ser lembrada como referência no que faz.

■ SINAIS DE AUTORIDADE

- Sou lembrada quando alguém precisa do que eu faço.
- Compartilho conteúdo que demonstra domínio, não só rotina.
- Tenho depoimentos e resultados documentados.
- Comunico um método próprio, não apenas técnicas soltas.
- Pessoas me indicam usando as minhas palavras.

■ MEU ATIVO DE AUTORIDADE

OTEMA EM QUE QUERO SER REFERÊNCIA:

3 PROVAS QUE JÁ TENHO (RESULTADOS, CASOS, FORMAÇÃO):

Instagram

Auditoria rápida do perfil. Olhe como um cliente olharia.

■ AUDITORIA DO PERFIL

- Em 3 segundos fica claro o que eu faço e para quem.
- A bio tem oferta e um chamado à ação (link/WhatsApp).
- Os destaques respondem as dúvidas de quem quer comprar.
- As fixadas mostram resultado e prova social.
- Tem caminho claro do perfil até o agendamento.

■ NOTA DO MEU PERFIL HOJE

	BAIXO 1									ALTO 10
Clareza da bio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prova social	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Caminho para agendar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PRIMEIRO AJUSTE QUE VOU FAZER

Google

Quem procura por você agora — encontra? E gosta do que vê?

■ AUDITORIA DE PRESENÇA NO GOOGLE

- Tenho perfil no Google Meu Negócio ativo e completo.
- Meu endereço, horário e telefone estão corretos.
- Tenho avaliações recentes e respondo a elas.
- As fotos transmitem o padrão do meu atendimento.
- Quem me busca pelo nome encontra links oficiais meus.

■ STATUS ATUAL

Nº de avaliações hoje

Meta de avaliações em 90 dias

COMO VOU PEDIR AVALIAÇÕES SEM CONSTRANGIMENTO:

WhatsApp

É onde a venda acontece. Trate como um balcão, não como um caos.

■ CHECKLIST COMERCIAL

- Tenho uma mensagem de boas-vindas padrão.
- Respondo com um caminho claro até o agendamento.
- Tenho respostas prontas para as dúvidas mais comuns.
- Falo de valor antes de falar de preço.
- Faço follow-up de quem não respondeu.
- Tenho catálogo ou apresentação da oferta pronta para enviar.

■ MEU ROTEIRO DE PRIMEIRA RESPOSTA

ESCREVA O QUE VOCÊ RESPONDE QUANDO ALGUÉM CHAMA

Plano comercial

Números tornam a agenda previsível. Preencha os seus.

Meta de faturamento no mês	<hr/>
Ticket médio atual	<hr/>
Atendimentos necessários no mês	<hr/>
Clientes novos necessários	<hr/>
Taxa de conversão de contatos	<hr/>
Contatos que preciso gerar	<hr/>

INSIGHT DA YUMI

Quando você sabe quantos contatos precisa gerar, a agenda cheia deixa de ser sorte e vira meta.

Plano de execução — 30 dias

Poucas ações, bem-feitas. O que você começa nos próximos 30 dias.

1 SEMANA	<hr/> <hr/>
2 SEMANA	<hr/> <hr/>
3 SEMANA	<hr/> <hr/>
4 SEMANA	<hr/> <hr/>

A ação mais importante do meu mês:

Metas — 90 dias

Onde sua clínica precisa estar em três meses.

Meta clara em R\$.

Novo valor almejado.

Fluxo previsível.

Marco de presença.

COMO VOU MEDIR O PROGRESSO

INSIGHT DA YUMI

Meta sem número é desejo. Escreva o número — ele guia todas as suas decisões dos próximos 90 dias.

Meu compromisso

Um pacto com a profissional que você está se tornando.

Eu, _____, me comprometo a tratar minha clínica como um negócio — com clareza, coragem e constância.

MEUS 3 COMPROMISSOS INEGOCIÁVEIS:

- _____
- _____
- _____

ASSINATURA

DATA

Insights da imersão

As ideias que só surgem ao vivo. Capture tudo.



Lined writing area with horizontal lines and three bullet points on the right side.

PLANO FINAL

Seus próximos passos

O QUE FAÇO AINDA HOJE

O QUE FAÇO ESTA SEMANA

O QUE FAÇO ESTE MÊS



MATERIAIS EXTRAS DA IMERSÃO

Aponte a câmera para acessar seus bônus.

INSTITUTO YUMI KATAOKA