

Estratégia comercial e decisão do CRM

Clínica Dr. Reinaldo Lopes

04/04/2026 · duração 2h42

Funil comercial

Consulta inicial paga

CRM

Automação

Atendimento personalizado

PARTICIPANTES

Reinaldo Lopes · Carla · Matheus · Sanny (comercial) · Isabelle · Erika · Alex Campos (Triadeflow)

Resumo do encontro

A reunião abordou a estratégia comercial atual, que depende fortemente de indicações, e planejou mudanças para estruturar o funil de vendas, priorizando uma consulta inicial paga para aumentar a taxa de fechamento. O foco será em pacotes maiores, especialmente o semestral. A equipe reconheceu a necessidade de diversificar os canais de captação, diante da queda nas indicações. O atendimento humanizado e a resposta rápida a leads foram destacados como essenciais. O CRM será implementado em breve para controlar leads e automatizar processos, com treinamentos para a equipe, visando melhorar a gestão e a experiência do paciente.

Decisões e próximos passos

Triadeflow

- Realizar o diagnóstico e a implantação do CRM nos próximos 10 a 15 dias, acelerando conforme o cronograma.
- Agendar os treinamentos de uso do CRM com Sanny, Isabelle e Erika após a instalação.
- Integrar o sistema Ditebox ao CRM para sincronização de dados, agendas e confirmações.
- Enviar o link e o mapa do projeto para a equipe assinar e iniciar a execução.

Carla e equipe

- Enviar as mensagens padrão usadas na etapa de agendamento e lembretes para automação no CRM.

Matheus

- Definir os valores finais dos pacotes mensal, trimestral e semestral e divulgar para a equipe.

Equipe da clínica

- Revisar o endereço e os contatos da clínica no Google Meu Negócio para melhorar o ranqueamento.

Reinaldo e Triadeflow

- Avaliar, no médio prazo, o desenvolvimento de IA para consulta nutricional, avaliação por foto e atendimento via chatbot.

Triadeflow · triadeflow.com.br · (11) 4863-4209 · contato@triadeflow.com.br

Registro gerado pela Triadeflow a partir da gravação do encontro (Fireflies). A lista de participantes considera as pessoas citadas e com tarefas no encontro. Documento de acompanhamento do projeto da Clínica Dr. Reinaldo Lopes.