Estratégias Para Construir O Seu Negócio

Garantindo o Sucesso Empresarial…

Os métodos da Quantum estão comprovados, são eficazes e acessíveis…
Como é que funcionam:

O caminho que qualquer negócio tem que percorrer para ter sucesso no longo-prazo…

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Estratégias Para Construir O Seu Negócio

Os 9 Pilares Quantum para CRIAR VALOR e FAZER CRESCER as PME's – como a sua

EIXO 1: Captar Quota de Mercado

PILAR Nº1: O Número de Interessados/Contactos

PILAR Nº2: O Rácio de Conversão dos Interessados/Contactos em Clientes

PILAR Nº3: O Número de Recomendações

EIXO 2: Captar Quota de Cliente

PILAR Nº4: O Valor Médio de Cada Compra

PILAR Nº5: A Frequência das Compras

PILAR Nº6: O Número de Anos que o Cliente se Mantém Fiel

EIXO 3: Melhorar a Eficiência do Negócio

PILAR Nº7: A Margem de Lucro

PILAR Nº8: As Competências da Equipa

PILAR Nº9: A Sistematização do Negócio

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Comece já!

Construa um Modelo de Negócio que faça, literalmente, DISPARAR AS VENDAS do seu negócio!

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Clínica da Visão triplica actividade em nove meses

Azuil de Barros, director regional da Quantum Portugal, e Leite d'Almeida, director da Clínica da Visão.

A Clínica da Visão implantou um modelo de negócio desenvolvido pela Quantum – Crescimento de Negócios que permitiu um crescimento da sua actividade na ordem dos 300% em nove meses. Criada em 2000 pelo cirurgião oftalmológico Leite d'Almeida, aquela unidade especializada em cirurgia refractiva estabeleceu uma parceria com a empresa consultora Quantum no sentido de implementar uma metodologia que pretende, segundo o seu responsável, Azuil de Barros, e "do ponto de vista empresarial, desenvolver a actividade através da forma como o mercado alvo percepciona as vantagens do serviço prestado. O desempenho da Clínica da Visão foi o desenvolvimento de um projecto de liderança na cirurgia refractiva a nível ibérico e, por outro, um trabalho de mobilização juntamente com o parceiro".

A Clínica da Visão visou a criação de uma unidade capaz de efectuar cirurgias refractivas da vista através de tecnologia laser. "A Clínica da Visão é a única em Portugal a efectuar o tratamento laser recorrendo à técnica Lasik com Wavefront da córnea", explica Leite d'Almeida. Assim, "podemos operar determinados pacientes que teriam de recorrer a clínicas médicas em Barcelona". Entre estes contam-se problemas de "miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia".

Investimento superior a um milhão de euros

O facto de a inovação tecnológica ser essencial para o tratamento de pacientes faz com que seja necessário efectuar investimentos significativos. "O investimento em equipamentos ronda cerca de um milhão de euros. Por outro lado, os equipamentos podem rapidamente tornar-se desadequados, pelo que aos quais se juntam cerca de 50 mil euros por cada actualização de software", referiu o cirurgião.

A aplicação da metodologia estabelecida em parceria com a Quantum permitiu triplicar o número de intervenções cirúrgicas realizadas em nove meses. Segundo as perspectivas dos seus responsáveis, é expectável que esse crescimento possa ascender "entre 500% e 1000% nos próximos 12 a 24 meses".

No entanto, tal metodologia "só é eficaz em empresas que tenham já um bom modelo de negócio e ambição de serem a melhor opção no mercado da zona geográfica em que se inscrevem e possuem os recursos para o fazer", disse Azuil de Barros. "A partir daqui introduzimos boas práticas de desenvolvimento", que, segundo Leite d'Almeida, passam pela melhor forma de "fazer passar a mensagem do que aqui fazemos".

Sediada em Braga e com extensões em Mangualde e escritórios no Porto, a Clínica da Visão tem ainda um projecto de expansão que irá, nos próximos tempos, avançar para outras áreas do país, "sobretudo para Sul, possivelmente Lisboa e Algarve", concluiu Leite d'Almeida.

MARC BARROS

Resumindo Os Princípios de Sucesso QUANTUM…

1. Os negócios falham porque não conseguem atrair clientes ou realizar vendas suficientes.
2. Os sistemas de Marketing são a melhor alavanca dos negócios.
3. As suas acções de marketing devem destacar-se para que sejam eficazes.
4. Conhecer o valor do Ciclo de Vida do Cliente permite-lhe definir com rigor o que pode investir para manter ou adquirir clientes.
5. Use os 9 Pilares QUANTUM para fazer crescer o seu negócio exponencialmente.

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Uma Metodologia Analítica Para Construir Um Negócio Rentável…

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

QUANTUM

CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Colocamo-lo Um Passo à Frente da Sua Concorrência!

QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS