



## Checklist “Consultório veterinário: o que preciso saber antes de montar um?”

- Entender melhor o mercado pet.**  
O Brasil é o segundo maior mercado pet do mundo, e o setor vem apresentando crescimento internacionalmente. Apresentar conhecimento na área é uma obrigação para se diferenciar dos concorrentes e oferecer serviços ainda melhores.
- Saber que o mais importante é ter serviços e produtos de alta qualidade.**  
Nenhum negócio consegue sobreviver entregando soluções ruins para os clientes.
- Realizar um plano de negócios consistente.**  
Assim, você reduz a insegurança diante da abertura de uma nova empresa e diminui a margem de erro ao longo da jornada.
- Analisar o mercado consumidor.**  
Os consumidores são essenciais para qualquer negócio. A empresa necessita entender bem os diversos públicos que ela possui.
- Analisar seus concorrentes.**  
Conhecer os preços e como o concorrente trabalha pode ajudar o sucesso da sua empresa.
- Analisar a viabilidade de negócio.**  
É muito importante saber tomar decisões estratégicas sobre a redução de gastos e entender sobre a ampliação da margem de lucro da empresa.
- Pesquisar os melhores fornecedores.**  
A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Ter um bom fornecedor ajudará com isso.
- Identificar a melhor localização para construir o seu negócio.**  
Essa é uma das peças-chave para o sucesso de qualquer empresa.
- Identificar o volume de trabalho** e a partir disso definir a quantidade de colaboradores.
- Entender quais são os equipamentos**, clínicos ou não, necessários para a abertura da clínica.
- Definir processos.** O fluxo, em geral, consiste em: agendamento da consulta, atendimento, diagnóstico, prescrição do tratamento e retorno.
- Análise financeira.** Entender qual é o conjunto de instrumentos e métodos que permitem realizar diagnósticos sobre a situação **financeira** de uma empresa, assim como prognósticos sobre o seu desempenho futuro.
- Formalizar o negócio.** Entender a estrutura necessária e burocrática que uma clínica deve conter. Inclusive, saber sobre as exigências legais e específicas do negócio.
- Entender que você terá que investir em divulgação.** Afinal, é preciso atrair clientes para evoluir e crescer. O uso de estratégias de marketing de qualidade podem funcionar para garantir o sucesso do negócio e manter um bom relacionamento com o cliente.