

# 6 PECADOS

que muitos  
Médicos  
Veterinários e  
Empresários  
do setor pet  
Cometem

## #1 PECADO... Não estar presente nas redes sociais

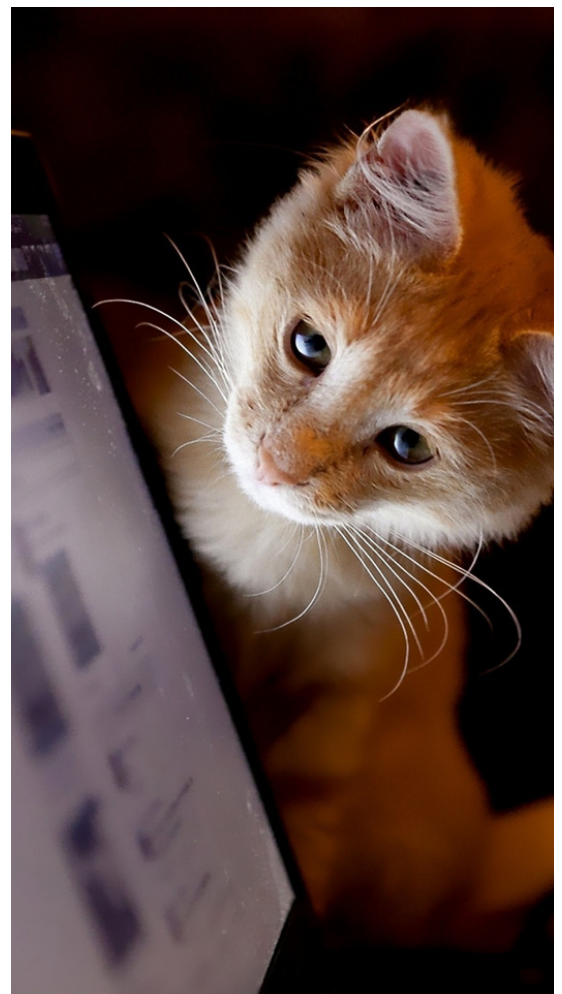
A divulgação também é a alma do negócio. E se você ainda não está em nenhuma das **redes sociais de forma estratégica** você pode estar perdendo dinheiro e clientes.

Afinal, somos mais de 3.8 bilhões de pessoas usando a internet e mais de 2 bilhões de usuários ativos no Facebook, por exemplo.

Então pense em usar para anunciar e também para entregar conteúdos com qualidade e constância, que sejam realmente importantes para o seu público.

Lembre-se que hoje tudo está a um toque e as redes sociais, como Facebook, Instagram e Youtube, são canais populares em que o seu público, ou boa parte dele, com certeza estará presente.

O fato é que quanto mais você aparece de forma correta mais você ganha visibilidade. E com mais visibilidade, torna-se referência e autoridade no assunto. E com mais autoridade a venda de seus produtos ou serviços pode ocorrer de forma mais fácil.





## **#2 PECADO... Esquecer-se de que você tem mais de um produto ou serviço**

Empresários do mercado pet e médicos veterinários experientes já sabem que seu faturamento aumenta drasticamente quando eles não focam apenas em ofertar somente um único produto ou serviço...

... e sim quando eles oferecem também outros produtos ou serviços que podem ajudar na vida do pet, seja na saúde ou no entretenimento, por exemplo.

Os mais experientes sabem ainda que é necessário vender novos produtos e serviços também para clientes antigos. Se você ainda tem a prática de fazer apenas o 'arroz com feijão', sem ofertar algo mais que vai realmente agregar valor ao tutor e ao pet... **você está deixando de ganhar!**

A ideia também é atender muito bem todos os pontos de necessidade do seu cliente.

## # 3 PECADO... **Querer fazer tudo sozinho**

Já ouviu falar eu ‘euquipe’? Você sabe que isso é praticamente impossível de dar certo, não é? Imagine atender ligação, marcar consulta, vender, tirar dúvidas no atendimento e ainda cuidar do animal?

Concorda comigo que esse tipo de realidade pode virar uma grande confusão e ainda afastar os clientes do seu negócio pet?

O fato é que sozinho não é fácil e é bem mais complicado, principalmente quando o assunto é o seu negócio pet.

Querer fazer tudo sozinho pode trazer um grande problema para você. Um problema que pode não apenas afetar o seu lado profissional e financeiro, mas também o seu lado pessoal.

Pense nas principais consequências que isso pode lhe trazer:

Estresse físico e mental, gasto de energia em atividades que poderiam ser realizadas por outras pessoas e, evidentemente, sobrecarga de trabalho.

E aí o que fazer? **Contratar e delegar!**

Se você deseja crescer e ter sucesso com seu negócio pet você precisa ter pessoas de alta performance em sua volta. Pense nisso!

## **#4 PECADO... Não saber diferenciar o que é produtividade do que é estar ocupado**

Ser produtivo não é a mesma coisa de estar ocupado.

E, muitas vezes, por ignorar esse conceito, perdemos o foco. E ao perder o foco acabamos passando muito tempo ocupados, mas não necessariamente produzindo.

É aquela sensação de que você corre para chegar no seu destino, mas sequer sabe a direção mais assertiva.

E o que fazer? Já ouviu falar do princípio de Pareto?

Pareto foi um economista italiano que notou que 80% das terras italianas pertenciam a somente 20% da população.

Por conta disso surgiu a lei de Pareto, conhecida também como a regra 80/20. 80% dos efeitos vêm de 20% de suas causas.

Logo que tal se perguntar agora...

Quais são os 20% das minhas atividades que eu preciso trabalhar para gerar 80% dos meus resultados?

Assim, fica mais estratégico manter o foco naquilo que realmente vai ser produtivo. Fica mais fácil ser produtivo e estabelecer prioridades.

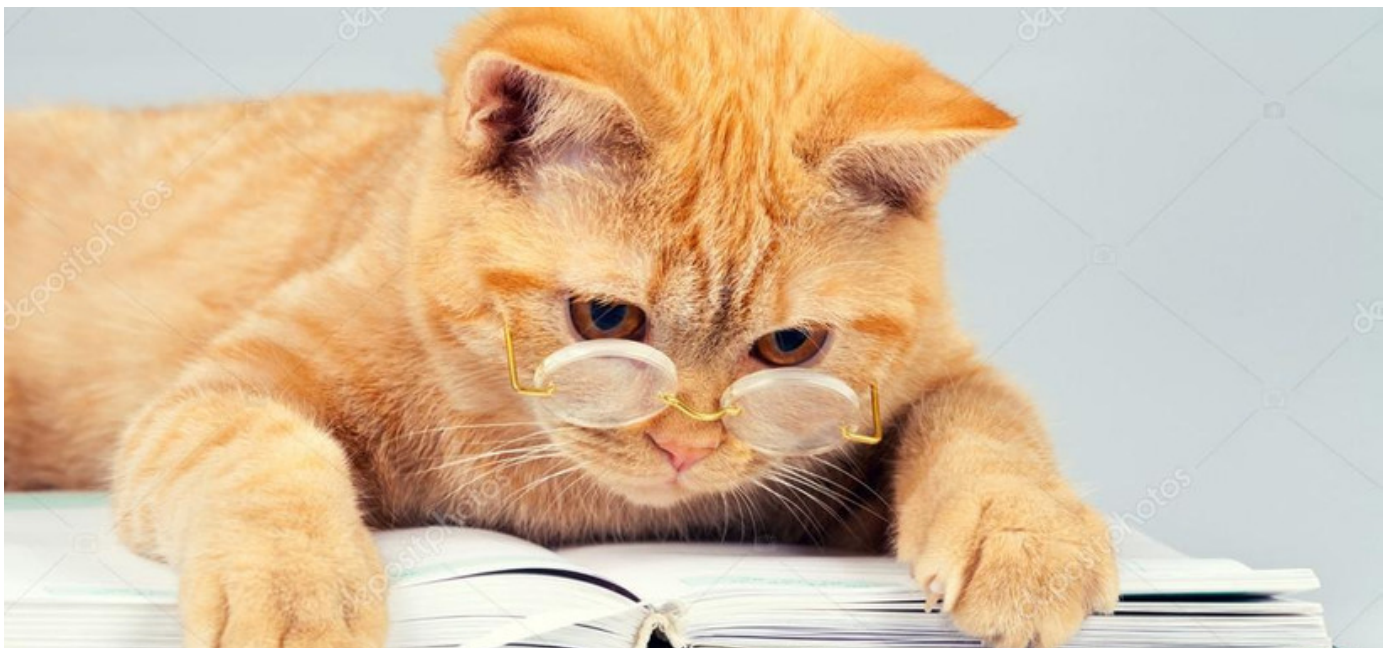
## **#5 PECADO... Ter a certeza que já sabe tudo do mercado pet e/ou da profissão de médico veterinário**

Esse é erro muito comum que venho percebendo ao longo dessas décadas de consultoria e cursos.

Colegas de profissão e empresários do segmento pet que acreditam que tudo que já sabem os levarão para o próximo nível...

... e simplesmente ignoram que há sempre novidades no mercado, seja em nível de conhecimento, em nível de produtos ou serviços.

Lembre-se que o aprendizado deve ser contínuo. Fica para trás quem não se capacita. E isso serve não somente para você, mas também para toda a sua equipe.



## # 6 PECADO... Não reinvestir no seu negócio

Você já parou para observar como está o seu negócio hoje, em termos estruturais, em termos de vestimenta, por exemplo?

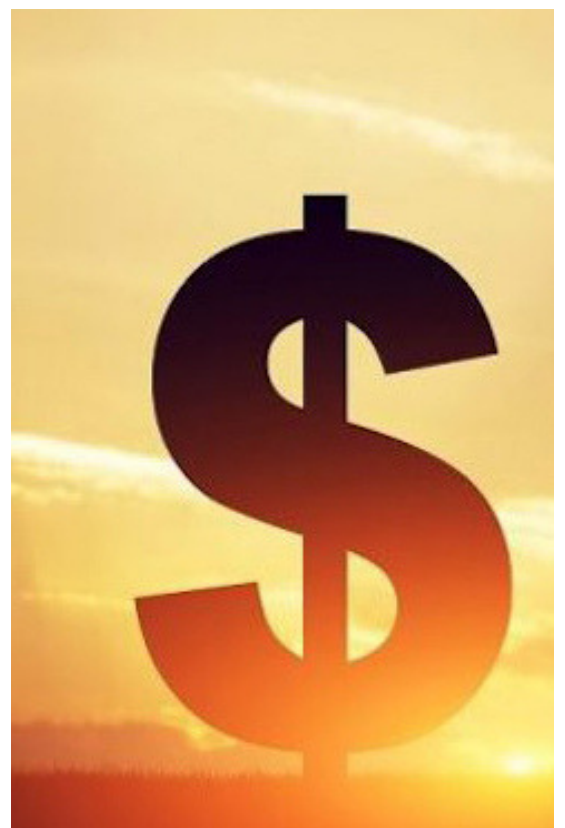
Já percebeu se sua fachada está renovada, se os ambientes internos foram pintados recentemente ou pelo menos estão com boa aparência... se seus colaboradores andam maltrapilhos ou se têm farda, se você também se veste adequadamente...

... se os equipamentos já estão ultrapassados ou ainda funcionam de forma eficiente, se os seus produtos ou serviços realmente atendem à demanda da região?

Enfim... parou para pensar quanto você está destinando para reinvestir no seu negócio?

**Se você não fez nada disso, está na hora de começar.**

Organize-se de tal forma que possa ter uma reserva financeira para reinvestir no seu negócio, um dos seus bens mais valiosos.





[clinicaempreendedora.com.br](http://clinicaempreendedora.com.br)