

MY DENTAL VISION

RUMO AO FUTURO: AVALIAR O ANO E PREPARAR O SEU LABORATÓRIO PARA 2025



Helena Maia, MyDentalLab
TPD, Pós-Graduada em Gestão de Organizações de Saúde.

Com o ano a aproximar-se do fim, é tempo de avaliar o desempenho dos nossos laboratórios e **traçar metas para um novo ano repleto de oportunidades**. Este processo implica não só **analisar métricas de desempenho essenciais**, mas também **tomar decisões estratégicas** sobre **investimentos em melhorias operacionais**, recorrendo a soluções modernas, como por exemplo, **softwares de gestão de laboratórios (LMS)**.

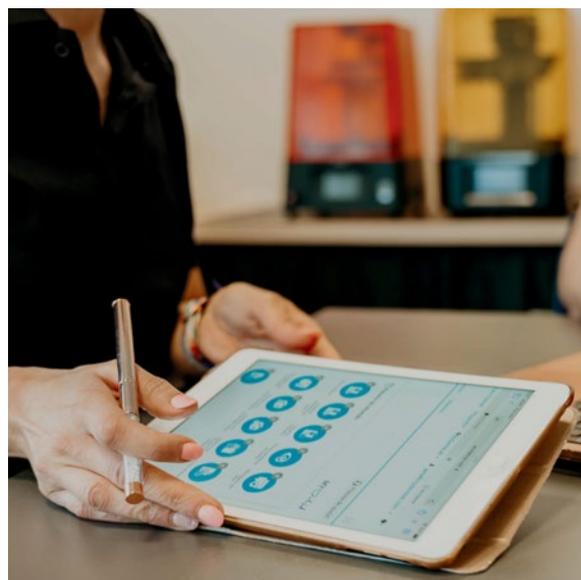
Para um planeamento eficaz, é fundamental **monitorizar indicadores**, como o **número de repetições** e o **valor médio por encomenda**, que oferecem **insights valiosos sobre a eficiência e a rentabilidade** do laboratório. Com base nesta análise, torna-se possível **definir objetivos SMART** (específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais), garantindo **clareza e viabilidade** no caminho para alcançar as metas.

Avaliar o Ano do Seu Laboratório - Métricas-Chave a Monitorizar

1. Número de Repetições

Por que é importante: Taxas elevadas de repetições podem indicar ineficiências ou problemas de qualidade, comprometendo a rentabilidade e a satisfação dos clientes.

Dica: Investir num **software de gestão pode reduzir até 20% das repetições**, oferecendo monitorização detalhada e ferramentas de controlo de qualidade. Melhorar a comunicação com os clientes também é essencial.



2. Valor Médio por Encomenda (AOV)

Por que é importante: Este indicador reflete a eficácia de estratégias de *upselling* e vendas cruzadas. **Aumentar o AOV significa melhorar a rentabilidade sem depender do aumento do número de clientes.**

Dica: Utilize um *software* para identificar padrões e oferecer serviços agrupados ou materiais *premium*, maximizando o valor de cada encomenda.

3. Retenção de Clientes

Por que é importante: Fidelizar clientes é mais económico do que captar novos. **Altas taxas de retenção são sinal de qualidade e consistência nos serviços prestados.**

Dica: Ferramentas de *feedback* e rastreio de encomendas permitem ajustar o atendimento às necessidades dos clientes, promovendo a sua lealdade.

4. Crescimento de Receita

Por que é importante: Avaliar o crescimento permite compreender a saúde financeira do laboratório e ajustar as estratégias para o futuro.

Dica: Defina metas específicas, como otimizar processos, aumentar vendas e reforçar a fidelização.

Defina objetivos SMART para 2025

Traçar objetivos claros e estruturados é essencial para o sucesso. A metodologia SMART ajuda a garantir que as metas sejam específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais.

Exemplo de objetivo SMART:

Até ao final de 2025, **reduzir a taxa de repetições de próteses no laboratório em 20%**, através da implementação de um *software* de gestão que monitorize a qualidade e a formação da equipa em práticas de controlo de qualidade.

- **(S)Específica:** Diminuir as repetições de trabalhos devido a falhas de qualidade.
- **(M)Mensurável:** Diminuir a taxa de repetições em 20%.
- **(A)Alcançável:** Utilizar um *software* de gestão e formar a equipa em controlo de qualidade.
- **(R)Relevante:** Melhorar a rentabilidade e a satisfação dos clientes.
- **(T) Temporal:** Alcançar este objetivo até ao final de 2025

Invista em Tecnologia e Construa Relações Sólidas

2025 será o ano de consolidar inovações. **Softwares de gestão otimizam fluxos de trabalho, aumentam a eficiência e fortalecem a relação com os clientes.** Se ainda não investiu, considere dar este passo estratégico.

A fidelização começa na qualidade e termina numa comunicação eficaz. Promova *feedback* regular, personalize serviços e crie programas que incentivem a lealdade dos seus clientes.



- **Resinas de última geração**, preparadas para liderar o mercado com maior durabilidade e uma estética superior.

- **Fluxos de trabalho digitalmente integrados** entre laboratórios e médicos dentistas, simplificando processos e reforçando parcerias

As Minhas Resoluções para 2025

- **Inovação constante:** Apostar em tecnologias que aumentem a precisão e eficiência.

- **Capacitação:** Continuar a investir em formação para estar à altura das mudanças do mercado.

- **Parcerias estratégicas:** Fortalecer colaborações com dentistas e outros profissionais para criar soluções personalizadas.



O Futuro Promete Mais Inovação

O que esperamos em 2025:

- **Impressoras 3D ainda mais precisas**, garantindo resultados de elevada qualidade e eficiência.

E as suas resoluções? Que mudanças está a planear para o seu laboratório? Que inovações mais o entusiasmam?

Vamos construir juntos **um 2025 cheio de avanços, com excelência e sucesso para todos.** ■

Diretora:

Prof. Doutora Célia Coutinho Alves

Publisher:

Hermínia M. A. Guimarães • herminia.guimaraes@jornaldentistry.pt

Consultor técnico:

Dra. Mathilde Tellechea

Jornalistas:

Marta Quaresma Ferreira • marta.ferreira@medianext.pt

Flávia Gomes • flavia.gomes@medianext.pt

Colaboradores da edição:

Dr. João Pimenta, Dr. Orlando Monteiro da Silva, Eduardo Anitua DDS, MD, PhD, TPD, Helena Maia e Francisco de Almeida Fernandes.

Publicidade:

Hermínia M. A. Guimarães • herminia.guimaraes@jornaldentistry.pt

Arte, Paginação e Pré-impressão: Teresa Rodrigues

Foto de capa: Daylene Rodrigues-Cuba

Ilustrações e fotografias em banco de imagens: Adobe Stock | iStockPhoto

Conselho Científico: Dr. André Mariz de Almeida, Dr. André Pimenta, Prof. Dr. António Vasconcelos Tavares, Dr. António Patrício, Dra. Carina Ramos, Prof. Dra. Célia Coutinho Alves, Dr. Carlos Mota, Dr. Dárcio Fonseca, Dr. Eduardo Carreiro da Costa, Dra. Eunice Virgínia P. Carrilho, Dr. Fernando Duarte, Dr. Francisco Delille, Dr. João Pimenta, Dr. João Caramês, Dr. José M. Corte Real, Dr. Luís Bouceiro, Dr. Luís Marques, Dr. Luís Passos Ângelo, Dr. Manuel

Marques Ferreira, Dr. Manuel Neves, Dr. Miguel Moura Gonçalves, Dr. Miguel Nóbrega, Dr. Raúl Vaz de Carvalho, Dr. Miguel Stanley, Dr. Paulo Miller, Dra. Raquel Zita Gomes e Dr. Nuno Pereira

Esta edição *d'O JornalDentistry* foi escrita ao abrigo do novo acordo ortográfico

Editado por: Media Next Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Redação, Comercial, Serviços Administrativos e Edição:

Largo da Lagoa, 7-C - 2795-116 Linda-a-Velha, Portugal

Tel: (+351) 214 147 300

E-mail: geral@medianext.pt

Propriedades e direitos:

A propriedade do título *O JornalDentistry* é de Media Next Professional Information Lda., NIPC 510 551 866. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) sem permissão escrita do editor é proibida. O editor fará todos os esforços para que o material mantenha fidelidade ao original, não podendo ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores, podendo não corresponder necessariamente às opiniões do editor.

Detentores de 5% ou mais do Capital Social:

Pedro Lemos e Margarida Bento

Impressão e acabamento:

Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Rua das Maçarocas, Business Center, Abrunheira, 2710-056 Sintra

Embalamento: Porenvel - Alfragide, Portugal

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Depósito Legal n.º: 368072/13

Registo na ERC com o n.º 126 958, de 01/03/2017

Estatuto editorial: Disponível em www.jornaldentistry.pt

Serviço de assinantes: E-mail: assinantes@medianext.pt

Se é médico dentista ou está ligado ao setor da medicina dentária poderá solicitar a sua assinatura gratuita, escrevendo para Serviço de Assinantes, enviando comprovativo de atividade para Largo da Lagoa, 7-C, 2795-116 Linda-a-Velha, Portugal

Preço de assinatura (11 números) Portugal 75€ Estrangeiro 95€

Tiragem: 5.100 exemplares - Periodicidade mensal (11 edições)

