



MANUAL

DASHBOARD OPERAÇÃO AMEI





Seja bem-vindo ao manual de uso dos Dashboards Operacionais do AmorSaúde!

Nosso propósito com este material é **tornar o uso dos dados algo simples, acessível e útil para todos os gestores da nossa rede**, independentemente do nível de familiaridade com ferramentas como Power BI ou com indicadores.

No AmorSaúde, a área de Inteligência de Negócios trabalha para **traduzir dados em decisões**. Por isso, criamos dashboards visuais, intuitivos e baseados nos principais pilares de operação: atendimento, agendamento, conversão, receita e desempenho.

Este manual vai te acompanhar página a página, explicando:



O que cada aba do dashboard mostra;



Para que serve cada indicador;



Como você pode usar essas informações para **tomar melhores decisões na sua unidade;**

RESUMO





Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18
Última atualização

Acompanhamento

Relatórios

Data: 01/05/2025 31/05/2025 Regional: Todos Franquia: Todos UF: Todos Convênio: Todos Canal: Todos

1.1.1

1.883.188
Agendamentos



1.1.3

960.344
Atendimentos



1.1.5

51,00%
Conversão



1.1.7

R\$ 132,46 Mi
Faturamento bruto



1.1.9

Funil

Agend.	1.965.531
Atend.	1.005.681
Presc. med.	546.039
Ped. Exames	602.455



O que você está vendo?

A aba “Resumo” é a **visão geral consolidada**, filtrável por período, franquia, estado (UF), convênio, canal e regional. Ela é dividida em três seções:

- Indicadores principais com histórico dos últimos 12 meses
- Acompanhamento
- Relatórios





Indicadores principais

1. Agendamentos



O que é: total de agendamentos feitos nas unidades.

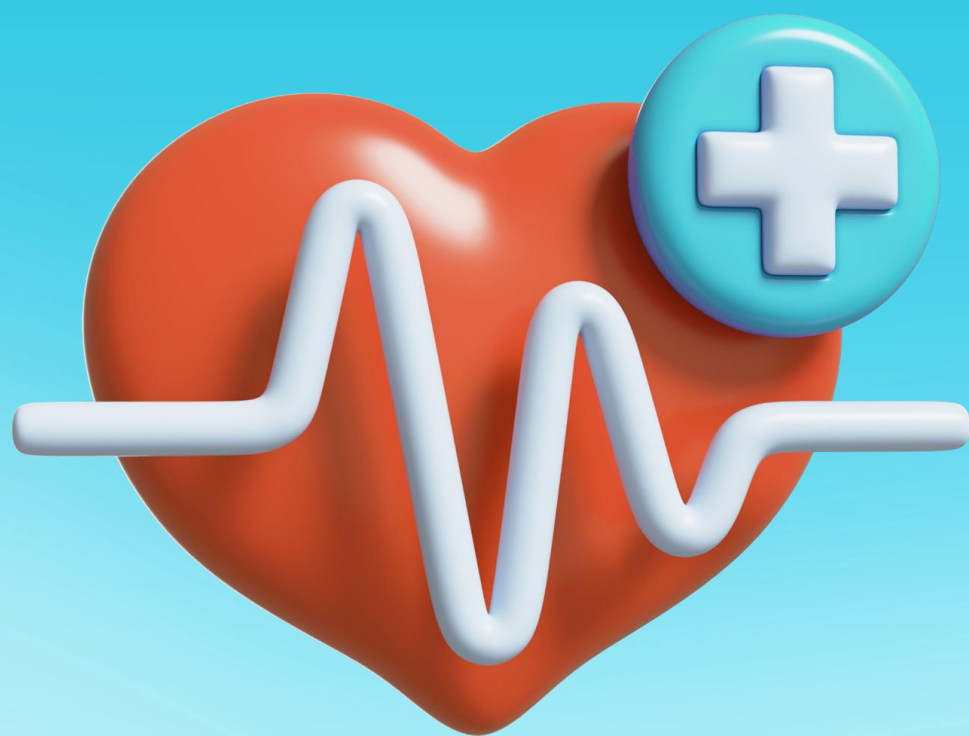
Para que serve: mede a demanda e volume de procura.

Fórmula: soma de todos os registros de agendamentos realizados no período.
(atendimentos, faltosos e não compareceram)



Indicadores principais

2. Atendimentos



O que é: número de pacientes que efetivamente compareceram e foram atendidos.

Para que serve: mostra a capacidade de entrega da unidade.

Fórmula: total de atendimentos realizados.

(atendido, em atendimento, aguardando, não compareceu pós consulta)



Indicadores principais

3. Conversão de Atendimentos



O que é: proporção de agendamentos que resultaram em atendimento.

Fórmula : $\text{Atendimentos} \div \text{Agendamentos} \times 100$

Para que serve: mede a eficiência e aderência dos pacientes.



Indicadores principais

4. Faturamento Bruto



O que é: receita total gerada pela unidade, somando consultas, exames e procedimentos.

Fórmula : soma do valor financeiro registrado independentemente da forma de pagamento.

Funil de Conversão



Esse bloco mostra visualmente o "caminho do paciente", do agendamento até os exames pedidos:

- Agendamentos: 1.965.531
- Atendimentos: 1.005.681
- Prescrições medicamentos: 546.039
- Pedidos de exames: 602.455



Como usar:

Veja onde está havendo maior perda de volume. Por exemplo, se o número de atendimentos é muito menor que os agendamentos, há um problema na presença. Se há muitos atendimentos mas poucas prescrições, a qualidade médica pode ser revista.



Acompanhamento

Você encontra os dados operacionais por dia, com os seguintes indicadores:



Data



Prescrições



Agendamentos



Faturamento



Atendimentos



Ticket Médio



Exames



CONSULTAS



Objetivos da aba “Consultas”

Esta aba foi criada para dar visibilidade detalhada sobre a jornada do paciente com foco nas consultas, desde o potencial de base ativa (QCA) até o agendamento, comparecimento ou abandono.

Ela é dividida em dois blocos principais:



Agendamentos:
performance de
captação e adesão.



Abandonos:
análise de faltas,
cancelamentos e perdas.





Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Agendamentos

Abandonos

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

UF

Todos

Convênio

Todos

Canal

Todos

Consulta

QCA

2.1.1

10.095.034

Sessão

% Ating. meta de agend.

2.1.2

2,80%

Total de agendamentos

2.1.3

2.942.355

82.343

Conversão

2.1.4

55,06%

Total de atendimentos

2.1.5

1.765.409

45.337

Prescrições de medicamentos

Tempo de espera

Conversão por colaborador

2.1.6

Colaborador	Agendamentos	Atendimentos	Conversão
App Cartão de Todos	11.290	7.221	63,96%
Whatsapp Bot	5.573	2.554	45,83%
	871	612	70,26%
	847	426	50,30%
	732	377	51,50%
	474	288	60,76%
	375	188	50,13%
Total	82.343	45.337	55,06%

Conversão por profissional

2.1.7

Profissional	Agendamentos	Atendimentos	Conversão
	496	412	83,06%
	558	381	68,28%
	669	368	55,01%
	752	361	48,01%
	499	355	71,14%
	572	351	61,36%
	496	348	70,16%
Total	82.343	45.337	55,06%

Conversão diária

2.1.8

Agendamentos

Atendimentos

0,4 Mil

0,8 Mil

1,3 Mil

2,2 Mil

3,7 Mil

0,9 Mil

1,7 Mil

2,2 Mil

3,8 Mil

0,9 Mil

0,0 Mil

2,4 Mil

1,0 Mil

0,0 Mil

2,3 Mil

4,0 Mil

1,9 Mil

04 de mai

11 de mai

18 de mai

25 de mai

Conversão por área de atuação

2.1.9

Área de atuação	Agendamentos	%	Atendimentos
Acupuntura	408	0,50%	185
Angiologia	29	0,04%	25
Biomedicina	62	0,08%	25
Cardiologia	70	0,09%	42
Cirurgia geral	1	0,00%	1
Clínica médica	607	0,74%	340
Dermatologia	3	0,00%	
Enfermagem	1	0,00%	
Fisioterapia	16.905	20,53%	10.370
Fonoaudiologia	2.914	3,54%	1.533



Resumo



Consultas



Exames e Proc.



Financeiro



Ranking



Metas



EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Agendamentos

Abandonos

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

UF

Todos

Convênio

Todos

Canal

Todos

Consulta

QCA

10.095.034

Sessão

% Ating. meta de
agend.

2,80%

Total de agendamentos

2.1.3

82.343

Conversão

2.1.4

55,06%

Total de atendimentos

2.1.5

45.337

Prescrições de
medicamentos



Tempo de
espera



Conversão por colaborador

2.1.6

Colaborador	Agendamentos	Atendimentos	Conversão
App Cartão de Todos	11.290	7.221	63,96%
Whatsapp Bot	5.573	2.554	45,83%
	871	612	70,26%
	847	426	50,30%
	732	377	51,50%
	474	288	60,76%
	375	188	50,13%
Total	82.343	45.337	55,06%

Conversão por profissional

2.1.7

Profissional	Agendamentos	Atendimentos	Conversão
	496	412	83,06%
	558	381	68,28%
	669	368	55,01%
	752	361	48,01%
	499	355	71,14%
	572	351	61,36%
	496	348	70,16%
Total	82.343	45.337	55,06%

Conversão diária

2.1.8



Conversão por área de atuação

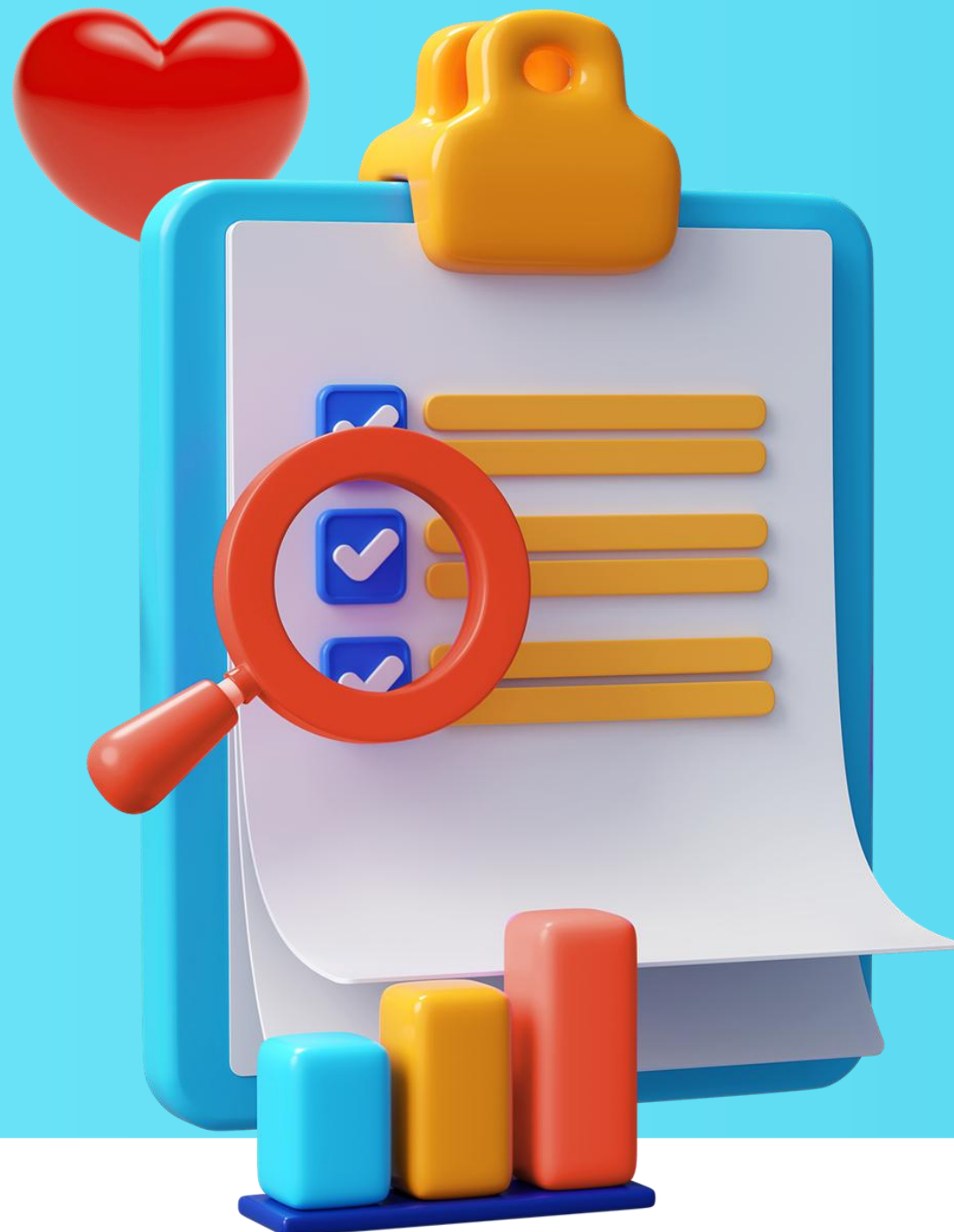
2.1.9

Área de atuação	Agendamentos	%	Atendimentos
Acupuntura	408	0,50%	185
Angiologia	29	0,04%	25
Biomedicina	62	0,08%	42
Cardiologia	70	0,09%	1
Cirurgia geral	1	0,00%	340
Clínica médica	607	0,74%	
Dermatologia	3	0,00%	
Enfermagem	1	0,00%	
Fisioterapia	16.905	20,53%	10.370
Fonoaudiologia	2.914	3,54%	1.533





O que você está vendo?



A aba “**Agendamentos**” é um conjunto de indicadores e tabelas que ajudam a monitorar como sua equipe está transformando clientes ativos em agendamentos e atendimentos de fato.



Indicadores principais

1. QCA (Quantidade de Contratos Ativos)



QCA

21.1

10.095.034



O que é: total de clientes com contrato ativo no Cartão de TODOS.


Para que serve: representa o tamanho da base ativa de clientes da unidade. São os pacientes com potencial de agendamento.

Como interpretar: se a unidade tem um QCA alto, mas poucos agendamentos, é sinal de que está subutilizando a própria base de clientes.



Indicadores principais

2. % Atingimento da Meta de Agendamentos



% Ating. meta de ^{21.2}
agend.

96,47%



O que é: percentual da meta mensal que
foi alcançado.

Indicadores principais

3. Conversão de Agendamentos

Conversão 214

57,32%



Fórmula: $\text{Atendimentos} \div \text{Agendamentos} \times 100$

Para que serve: mostra a efetividade do agendamento virar presença.

Visões complementares

Conversão por Colaborador: avalia desempenho individual da equipe de agendamento.



Visões complementares

Conversão por Profissional: mostra a quantidade de agendamentos, atendimentos e conversão por cada profissional.



Visões complementares

Gráfico Diário: identifica dias de pico e queda na operação.



Visões complementares

Agendamentos, Atendimentos e Conversão por área de atuação: revela onde está concentrada a procura e comparecimento dos pacientes.

Área de atuação	Agendamentos	%	Atendimentos	%	Conversão
Clínica médica	345.872	17,60%	203.487	20,23%	58,83%
Ortopedia e traumatologia	158.346	8,06%	87.072	8,66%	54,99%
Oftalmologia	169.093	8,60%	84.620	8,41%	50,04%
Psicologia	153.884	7,83%	72.367	7,20%	47,03%
Cardiologia	111.561	5,68%	58.715	5,84%	52,63%
Dermatologia	123.104	6,26%	58.552	5,82%	47,56%
Ginecologia	133.298	6,78%	57.078	5,68%	42,82%
Psiquiatria	114.063	5,80%	54.045	5,37%	47,38%
Endocrinologia	82.218	4,18%	41.346	4,11%	50,29%
Pediatria	78.896	4,01%	35.588	3,54%	45,11%



PRESCRIÇÃO DE MEDICAMENTOS

Objetivo

Esta aba mostra quantas e **quais especialidades estão gerando prescrições**, além de avaliar o comportamento dos profissionais com relação ao número de atendimentos realizados.

Indicadores principais:

- Qtd. de Prescrições: total de receitas médicas geradas.
- % de Prescrições: proporção de atendimentos que resultaram em prescrição.



Fórmula: Prescrições ÷ Atendimentos × 100



Gráficos e Tabelas

Prescrições por Área de Atuação:

Mostra a distribuição percentual de receitas geradas por especialidade.



Prescrições por profissional

Compara a atuação individual dos médicos em número de atendimentos, receitas emitidas e taxa de prescrição.





TEMPO DE ESPERA

♥ Objetivo



Avaliar o tempo médio de espera entre o agendamento e a realização da consulta, por profissional, canal, convênio e área de atuação.



Indicadores principais



Tempo Médio Geral (em dias):

quanto tempo, em média,
um paciente espera para
ser atendido após o
agendamento.



Tempo por Profissional:

identifica gargalos
individuais na agenda.



Tempo por Canal (Clínica, App, Outros):

analisa se o canal de
origem influencia na
demora.



Indicadores principais



Tempo por Convênio:
pode mostrar
prioridades ou gargalos
para certos perfis.



**Tempo por Área de
Atuação:**
verifica especialidades
com maior fila de
espera.



Use essa aba semanalmente para ajustar a oferta de agendas conforme a demanda.



Priorize abertura de novos horários para especialidades com tempo de espera elevado.



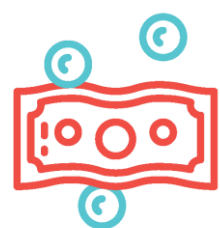
EXAMES E PROCEDIMENTOS





Objetivos da aba “Exames e Procedimentos”

Esta aba tem como objetivo principal monitorar e melhorar a conversão, volume e valor financeiro dos exames e procedimentos vendidos nas unidades. Ela ajuda os gestores a:



Medir a efetividade da equipe na conversão de orçamentos;



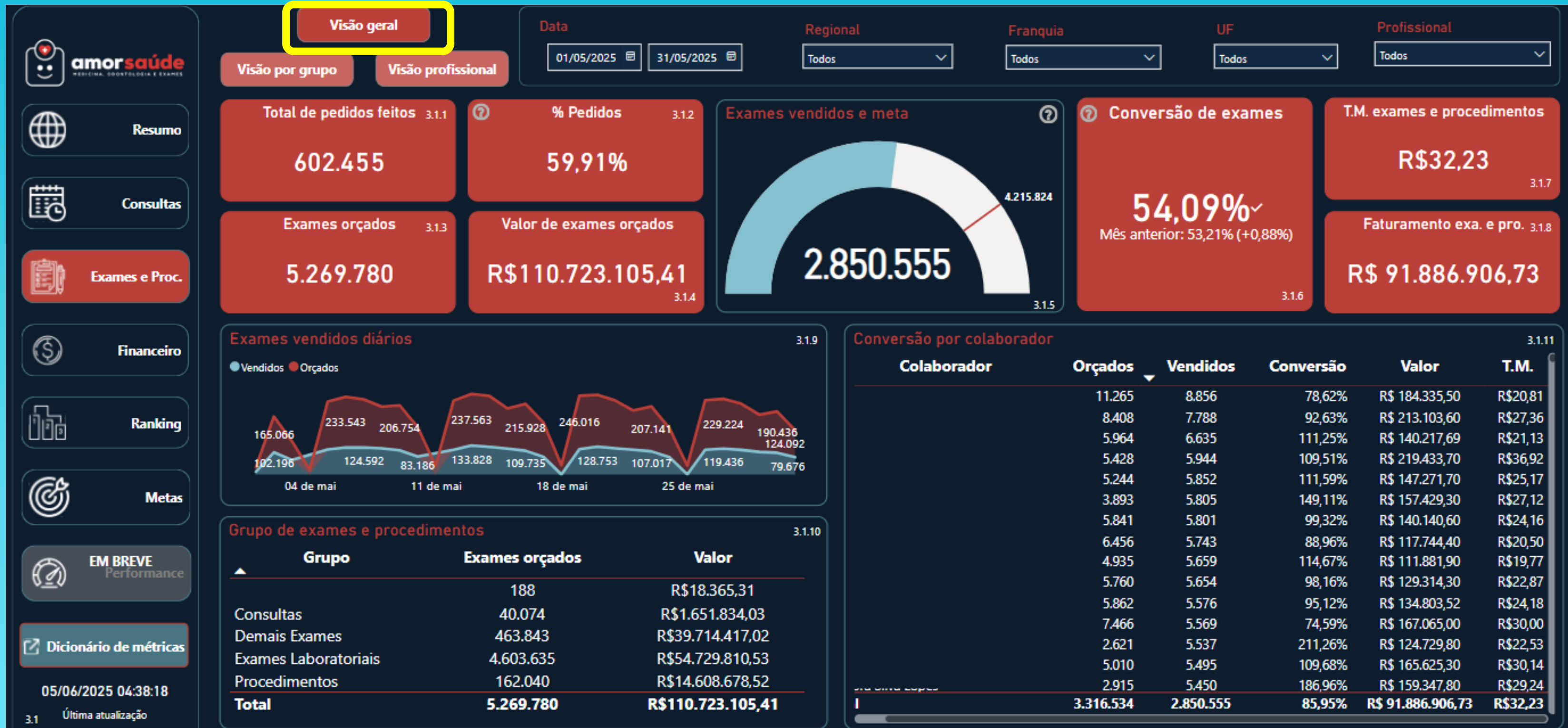
Comparar metas com resultados atingidos;



Identificar quais exames e procedimentos têm mais demanda e receita;



Avaliar desempenho de colaboradores e médicos.





Indicadores principais

Total de pedidos feitos 3.1.1	? % Pedidos 3.1.2
602.455	59,91%
Exames orçados 3.1.3	Valor de exames orçados 3.1.4
5.269.780	R\$110.723.105,41

1. Total de Pedidos Feitos

Total de pedidos (propostas) de exames e procedimentos realizados no período.



Indicadores principais

Total de pedidos feitos 3.1.1	? % Pedidos 3.1.2
602.455	59,91%
Exames orçados 3.1.3	Valor de exames orçados 3.1.4
5.269.780	R\$110.723.105,41

2. Exames Orçados

Quantidade total de exames (itens) gerados em orçamentos.



Indicadores principais

Total de pedidos feitos 3.1.1	? % Pedidos 3.1.2
602.455	59,91%
Exames orçados 3.1.3	Valor de exames orçados 3.1.4
5.269.780	R\$110.723.105,41

3. Valor de Exames Orçados

Valor financeiro total que poderia ser faturado se todos os exames fossem vendidos.



Indicadores principais



4. Exames Vendidos

Exames e procedimentos que foram efetivamente vendidos.



Indicadores principais

⑦ Conversão de exames

54,09%✓

Mês anterior: 53,21% (+0,88%)

3.1.6

5. Conversão de Exames

Fórmula:

$\text{Exames Vendidos} \div \text{Exames Orçados} \times 100$

Como interpretar: Conversão abaixo de 60% pode indicar falhas na explicação de valor, preço, insegurança do paciente ou barreiras financeiras.



Indicadores principais

T.M. exames e procedimentos

R\$32,23

3.1.7

6. Ticket Médio de Exames e Procedimentos

Fórmula:

Faturamento total de exames e
procedimentos ÷ itens vendidos

Como interpretar: ajuda a entender se a
venda é composta por exames de baixo ou
alto valor agregado.



Indicadores principais

Faturamento exa. e pro. 3.1.8

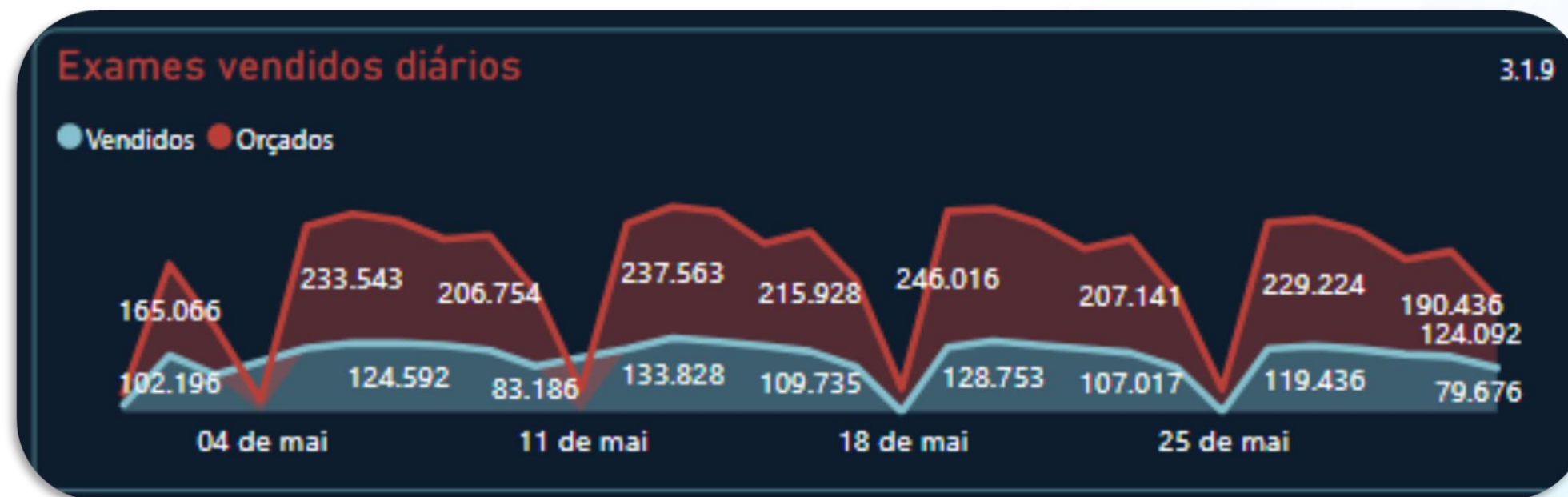
R\$ 91.886.906,73

7. Faturamento de Exames e Procedimentos

Receita total gerada com a venda de exames e procedimentos.

Visões complementares

Exames Vendidos Diariamente: mostra o comportamento ao longo do tempo, facilitando a identificação de padrões e sazonalidade.



Visões complementares

Conversão por Colaborador: permite comparar o desempenho da equipe na explicação e fechamento de exames.

Conversão por colaborador					
Colaborador	Orçados	Vendidos	Conversão	Valor	T.M.
	11.265	8.856	78,62%	R\$ 184.335,50	R\$20,81
	8.408	7.788	92,63%	R\$ 213.103,60	R\$27,36
	5.964	6.635	111,25%	R\$ 140.217,69	R\$21,13
	5.428	5.944	109,51%	R\$ 219.433,70	R\$36,92
	5.244	5.852	111,59%	R\$ 147.271,70	R\$25,17
	3.893	5.805	149,11%	R\$ 157.429,30	R\$27,12
	5.841	5.801	99,32%	R\$ 140.140,60	R\$24,16
	6.456	5.743	88,96%	R\$ 117.744,40	R\$20,50
	4.935	5.659	114,67%	R\$ 111.881,90	R\$19,77
	5.760	5.654	98,16%	R\$ 129.314,30	R\$22,87
	5.862	5.576	95,12%	R\$ 134.803,52	R\$24,18
	7.466	5.569	74,59%	R\$ 167.065,00	R\$30,00
	2.621	5.537	211,26%	R\$ 124.729,80	R\$22,53
	5.010	5.495	109,68%	R\$ 165.625,30	R\$30,14
	2.915	5.450	186,96%	R\$ 159.347,80	R\$29,24
I	3.316.534	2.850.555	85,95%	R\$ 91.886.906,73	R\$32,23

Visões complementares

Tabela por Grupo (Consultas, Demais Exames, Exames Laboratoriais, Procedimentos): indica onde está concentrada a maior parte do volume e valor.

Grupo de exames e procedimentos

3.1.10

Grupo	Exames orçados	Valor
Consultas	134	R\$5.400,00
Demais Exames	2.301	R\$163.355,30
Exames Laboratoriais	22.554	R\$255.390,80
Procedimentos	375	R\$46.915,00
Total	25.364	R\$471.061,10

Visão por grupo



Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

Visão geral

Visão por grupo

Visão profissional

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

UF

Todos

Profissional

Todos

Exames laboratoriais e meta

2.111.930

2.260.627

2,10

Meta

2,25

Exa./consulta

107,04%

% atingido

3.2.1

T.M. exames laboratoriais

3.2.2

R\$14,20

Faturamento exames laboratoriais

3.2.3

R\$32,10 Mi

Ranking de exames laboratoriais

3.2.4

	Exames	Qtde	Faturamento
1	Hemograma com contagem de plaquetas ou frações (eritrograma, leucograma, plaquetas)	112.024	R\$1.045.630,45
2	Glicose	107.425	R\$669.616,20
3	TSH Ultra Sensível	99.652	R\$926.059,00
4	Creatinina	92.515	R\$572.138,35
5	T4 Livre	87.184	R\$896.658,00
6	Vitamina D	85.740	R\$3.073.292,95
7	150.000	83.500	R\$1.310.761,00
1		2.260.627	R\$32.104.642,2

3.2.5

Pacientes únicos:

216413

3.2.5

Demais exames e meta

291.647

394.188

0,29

Meta

0,39

Exa./consulta

135,16%

% Atingido

3.2.6

T.M. demais exames

3.2.7

R\$103,90

Faturamento demais exames

3.2.8

R\$40,96 Mi

Ranking de demais exames

3.2.9

	Exames	Qtde	Faturamento
1	Tonometria - binocular	57.565	R\$2.011.695,25
2	ECG convencional de até 12 derivações	32.314	R\$1.116.224,45
3	US de Abdome total (inclui abdome inferior)	30.640	R\$3.186.948,50
4	US Transvaginal (inclui abdome inferior feminino)	28.183	R\$2.574.307,63
5	US Articular (US do Joelho, US do Ombro, US do Punho, US do Pé, Us da	24.124	R\$2.195.322,65
1		394.188	R\$40.956.417,88

3.2.10

Pacientes únicos:

257277

3.2.10

Procedimentos e meta

150.852

195.740

0,15

Meta

0,19

Pro./consulta

129,76%

% Atingido

3.2.11

T.M. procedimentos

3.2.12

R\$96,18

Faturamento procedimentos

3.2.13

R\$18,83 Mi

Ranking de procedimentos

3.2.14

	Procedimentos	Qtde	Faturamento	T.I
1	Sessão Psiquiatria - Consulta	19.307	R\$1.508.506,00	R\$7
2	Sessão Fisioterapia Ortopédica	15.563	R\$642.429,21	R\$4
3	Sessão Psicologia	11.420	R\$469.227,50	R\$4
4	TAXA USG	7.861	R\$128.567,13	R\$1
5	TAXA DE DESLOCAMENTO PARA EXAMES	7.338	R\$139.236,10	R\$1
6	Mapeamento de retina (oftalmoscopia indireta) -	6.981	R\$832.101,85	R\$11
1		195.740	R\$18.825.846,65	R\$9

3.2.15

Pacientes únicos:

136398

3.2.15

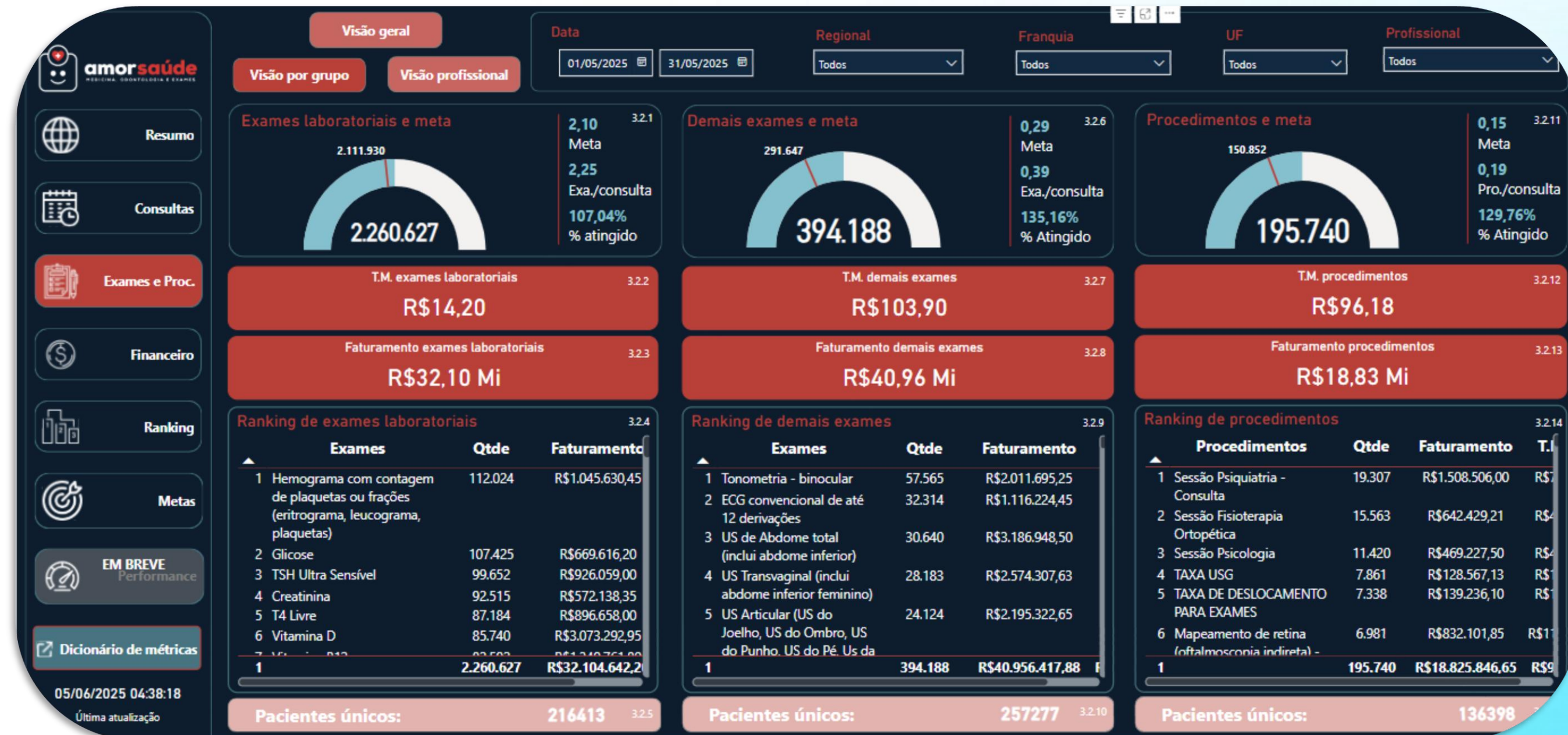
05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Visão por Grupo

Aqui a visualização é segmentada entre:

- Exames Laboratoriais
- Demais Exames
- Procedimentos



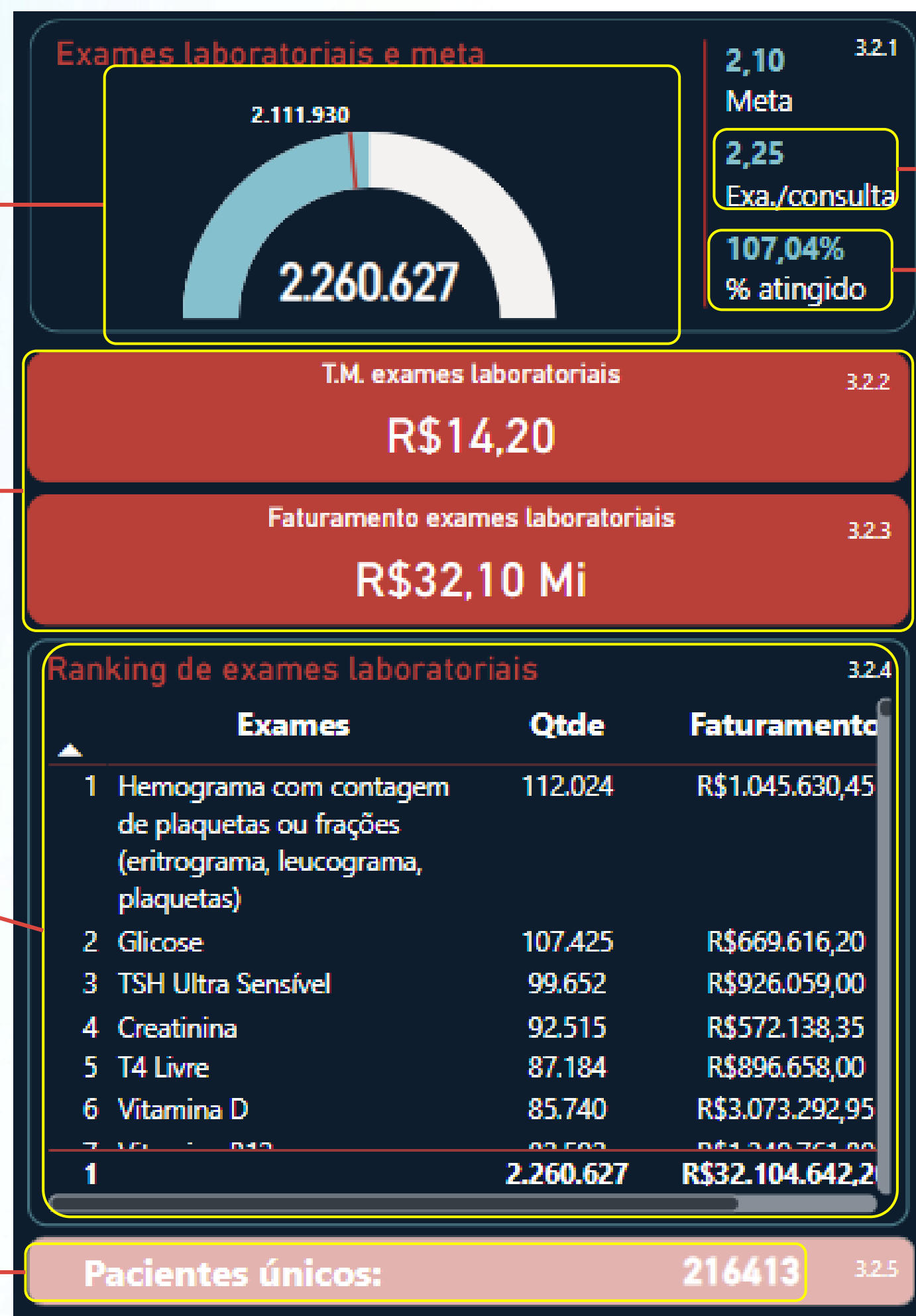
Para cada grupo, o painel mostra:

Quantidade realizada

Ticket médio e faturamento

Ranking dos principais exames/
procedimentos (em volume e valor)

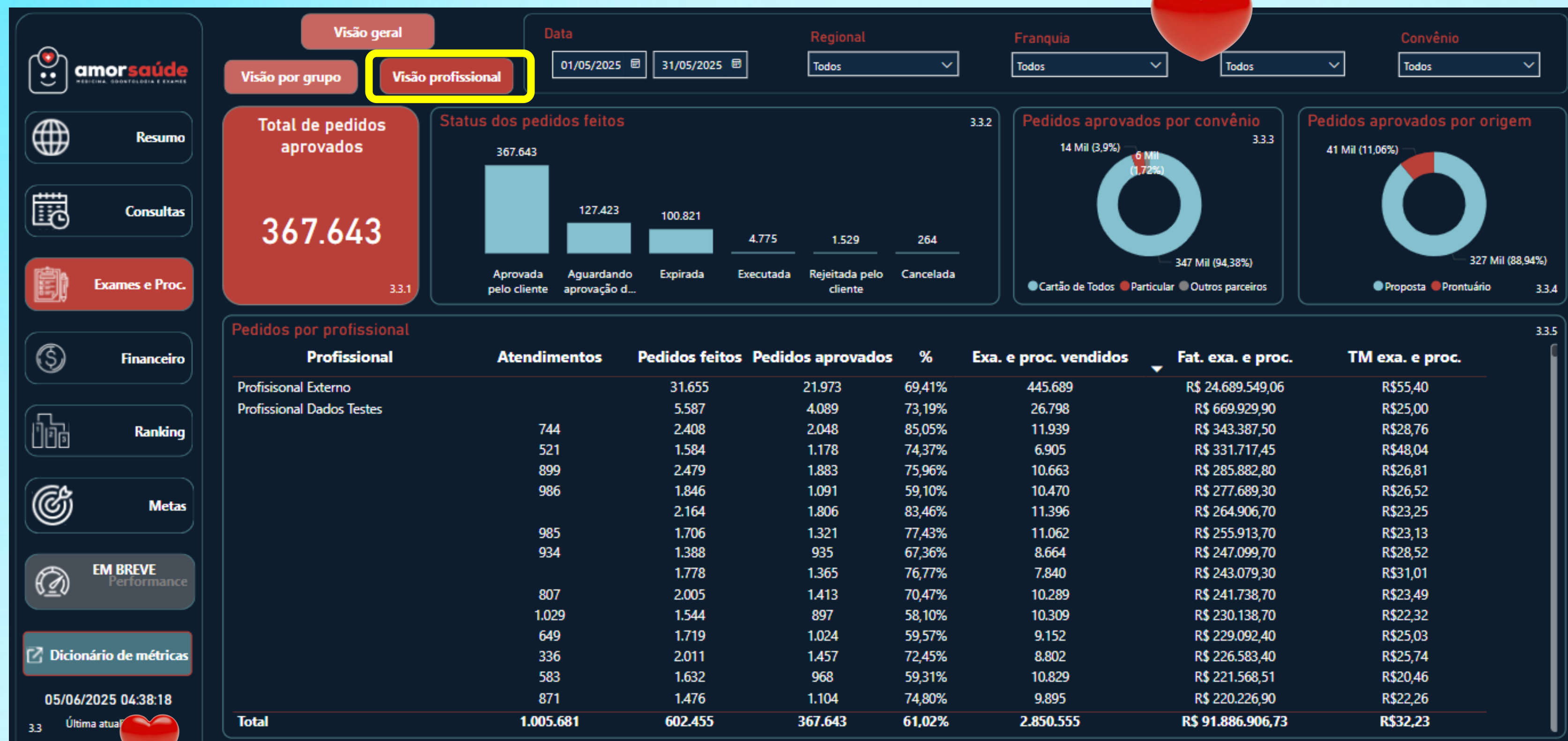
Quantidade de pacientes únicos



Meta de exames
por consulta

% de
atingimento
da meta

Visão por Profissional



Total de pedidos aprovados

367.643

3.3.1

Status dos pedidos feitos

3.3.2

367.643

Aprovada pelo cliente

127.423

Aguardando aprovação d...

100.821

Expirada

4.775

Executada

1.529

Rejeitada pelo cliente

264

Cancelada

Pedidos aprovados por convênio

3.3.3

14 Mil (3,9%)

6 Mil (1,72%)

347 Mil (94,38%)

Cartão de Todos

Particular

Outros parceiros

Pedidos aprovados por origem

3.3.4

41 Mil (11,06%)

327 Mil (88,94%)

Proposta

Prontuário

Pedidos por profissional

3.3.5

Profissional	Atendimentos	Pedidos feitos	Pedidos aprovados	%	Exa. e proc. vendidos	Fat. exa. e proc.	TM exa. e proc.
Profissional Externo		31.655	21.973	69,41%	445.689	R\$ 24.689.549,06	R\$55,40
Profissional Dados Testes		5.587	4.089	73,19%	26.798	R\$ 669.929,90	R\$25,00
	744	2.408	2.048	85,05%	11.939	R\$ 343.387,50	R\$28,76
	521	1.584	1.178	74,37%	6.905	R\$ 331.717,45	R\$48,04
	899	2.479	1.883	75,96%	10.663	R\$ 285.882,80	R\$26,81
	986	1.846	1.091	59,10%	10.470	R\$ 277.689,30	R\$26,52
		2.164	1.806	83,46%	11.396	R\$ 264.906,70	R\$23,25
	985	1.706	1.321	77,43%	11.062	R\$ 255.913,70	R\$23,13
	934	1.388	935	67,36%	8.664	R\$ 247.099,70	R\$28,52
		1.778	1.365	76,77%	7.840	R\$ 243.079,30	R\$31,01
	807	2.005	1.413	70,47%	10.289	R\$ 241.738,70	R\$23,49
	1.029	1.544	897	58,10%	10.309	R\$ 230.138,70	R\$22,32
	649	1.719	1.024	59,57%	9.152	R\$ 229.092,40	R\$25,03
	336	2.011	1.457	72,45%	8.802	R\$ 226.583,40	R\$25,74
	583	1.632	968	59,31%	10.829	R\$ 221.568,51	R\$20,46
	871	1.476	1.104	74,80%	9.895	R\$ 220.226,90	R\$22,26
Total	1.005.681	602.455	367.643	61,02%	2.850.555	R\$ 91.886.906,73	R\$32,23

Visão por Profissional

Esta aba foca na origem dos pedidos e nas vendas por médico, com os seguintes indicadores:

- **Pedidos feitos x aprovados:** mede a taxa de aprovação dos pacientes.
- **Pedidos aprovados por origem** (Proposta x Prontuário).
- **Pedidos aprovados por convênio** (Cartão de Todos, Particular etc.).
- **Exames e Procedimentos Vendidos:** total por médico.
- **Ticket Médio e Faturamento.**





Boas Práticas:

- ✓ Ofereça treinamento contínuo à equipe de vendas para converter orçamentos em procedimentos realizados.
- ✓ Analise o desempenho por colaborador para identificar talentos e necessidades de apoio.
- ✓ Use o cruzamento “atendimentos x pedidos feitos x aprovados” para entender a performance médica.



FINANCEIRO

O que é Regime de Competência?

Você reconhece receitas e despesas no momento em que elas acontecem, independente de pagamento. Ou seja, considera o que foi realizado ou contratado, mesmo que ainda não tenha sido pago ou recebido.

O que é Regime de Caixa?

Você reconhece receitas e despesas quando o dinheiro entra ou sai do caixa. Ou seja, só considera o que já foi efetivamente pago ou recebido.

Exemplo prático:

Se você vende um exame hoje no cartão de crédito:

- No regime de competência, essa receita entra hoje.
- No regime de caixa, essa receita entra só quando o dinheiro cair na conta (*30 dias*).



♥ Objetivos da aba “Financeiro”

Esta aba foi criada para dar visibilidade à saúde financeira, permitindo ao gestor monitorar:



Quanto foi faturado;



Como está a geração de lucro ou prejuízo;



Quais são os principais custos;



Quais profissionais e colaboradores mais impactam no resultado financeiro

A análise pode ser feita por período, franquia, estado, regional, convênio ou canal.



Faturamento - Indicadores principais

Faturamento bruto

4.1.1

R\$132.463.652,50

Caixa

4.1.2

R\$ 118.828.463,93

Contas a pagar

4.1.3

R\$ 119.606.957,20

1. Faturamento Bruto (Competência)

Valor total de vendas geradas
(consultas, exames, procedimentos)
independente da forma de pagamento



Faturamento - Indicadores principais

Faturamento bruto 4.1.1

R\$132.463.652,50

Caixa 4.1.2

R\$ 118.828.463,93

Contas a pagar 4.1.3

R\$ 119.606.957,20

2. Caixa

Valor total dos recebimentos do período

(incluindo parcelamentos anteriores)



Faturamento - Indicadores principais

Faturamento bruto 4.1.1

R\$132.463.652,50

Caixa 4.1.2

R\$ 118.828.463,93

Contas a pagar 4.1.3

R\$ 119.606.957,20

3. Contas a Pagar

Somatória da despesas

(repasse, impostos, folha de pagamento, etc.).



Faturamento - Indicadores principais

Lucro/Prejuízo 4.1.6

-R\$ 778.493,27

4. Lucro ou Prejuízo

Diferença entre receitas e custos.

Fórmula: Caixa - Contas a Pagar



Faturamento - Indicadores principais

% Lucro/Prejuízo

41.7

-0,66%

5. % Lucro/Prejuízo

Margem operacional.

Fórmula: $(\text{Lucro ou Prejuízo} \div \text{Caixa}) \times 100$

Análises Visuais

- **Receitas e Custos Acumulados:** gráfico de barras com evolução dia a dia.
- **Receitas e Custos Diários:** linha de tendência das movimentações.
- **Histórico Percentual de Lucro:** mostra os altos e baixos financeiros dos últimos meses.
- **Geração de Caixa:** saldo de caixa mensal (o que entrou – o que saiu).



Receitas e Custos



Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Faturamento

Ticket médio

Receitas e custos

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

UF

Todos

Faturamento bruto

Classificação	Valor	% do total
	R\$1.324,00	0,00%
Consultas	R\$40.575.421,77	30,63%
Demais Exames	R\$40.956.417,88	30,92%
Exames Laboratoriais	R\$32.104.642,20	24,24%
Procedimentos	R\$18.825.846,65	14,21%
Total	R\$132.463.652,50	100,00%

TM caixa

R\$ 118,16

Custo médio contas a pagar

R\$ 118,93

Contas a pagar

Categoria	Valor	% do total
Repasse	R\$ 54.837.267,46	45,85%
Funcionários	R\$ 14.068.906,23	11,76%
Administrativas	R\$ 13.689.565,83	11,45%
Sócios	R\$ 9.858.998,02	8,24%
Impostos	R\$ 9.302.255,53	7,78%
Financeiras	R\$ 6.057.887,56	5,06%
Despesas com Laboratórios	R\$ 4.849.112,95	4,05%
Ajustes - Saídas	R\$ 3.258.885,02	2,72%
Outras Despesas	R\$ 1.466.617,59	1,23%
Total	R\$ 119.606.957,20	100,00%

Caixa por forma de pagamento

R\$ 23,84 Mi (20,06%)

R\$ 33,20 ... (27,94%)

R\$ 28,... (24,1...)

R\$ 33,06 Mi (27,82%)

Dinheiro

Cartão de Débito

Cartão de Crédi...

PIX

Por colaborador

	R\$254.790,60
	R\$222.593,70
	R\$220.183,60
	R\$210.617,80
	R\$188.525,50
	R\$188.441,62
	R\$186.500,78
	R\$183.952,90
	R\$171.884,80
	R\$171.880,20
	R\$171.103,40

Por profissional

Profissional Externo	R\$4.199.639,86
Profissional Dados Testes	R\$678.809,90
	R\$381.517,50
	R\$359.417,45
	R\$336.476,80
	R\$314.849,30
	R\$295.671,80
	R\$294.933,70
	R\$283.299,70
	R\$273.335,09
	R\$266.758,70



Análises de Detalhamento

1. Faturamento Bruto por Tipo

Consultas, exames laboratoriais, demais exames e procedimentos.

Indica qual serviço representa maior fatia da receita.

Faturamento bruto

43.1

Classificação	Valor	% do total
Consultas	R\$68.170,00	37,63%
Demais Exames	R\$40.698,00	22,47%
Exames Laboratoriais	R\$60.207,50	33,24%
Procedimentos	R\$12.075,00	6,67%
Total	R\$181.150,50	100,00%



Análises de Detalhamento

2. Contas a Pagar por Categoria

Repasse, funcionários, impostos, despesas administrativas, etc.

Mostra onde está sendo gasto mais dinheiro.

Contas a pagar

43.2

Categoria	Valor	% do total
Repasses	R\$ 69.027,50	67,80%
Funcionários	R\$ 13.642,40	13,40%
Administrativas	R\$ 6.467,29	6,35%
Impostos	R\$ 5.279,32	5,19%
Outras Despesas	R\$ 4.270,50	4,19%
Despesas com Médicos	R\$ 2.400,00	2,36%
Despesas com Laboratórios	R\$ 618,91	0,61%
Financeiras	R\$ 100,00	0,10%
Total	R\$ 101.805,92	100,00%

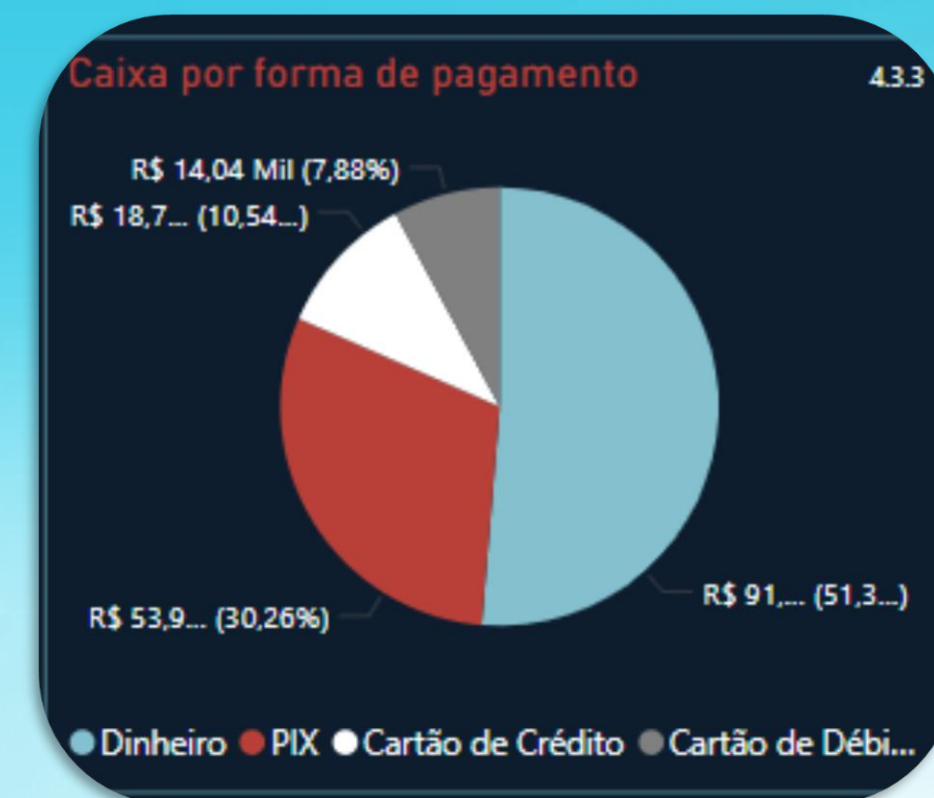


Análises de Detalhamento

3. Contas a Receber por Forma de Pagamento

Dinheiro, cartão de crédito, débito, PIX.

Ajuda a entender fluxo de caixa e prazo de recebimento.





Análises de Detalhamento

4. Ranking por Colaborador e Profissional





Análises de Detalhamento

6. TM Contas a Receber (Caixa)

Valor de recebimentos / quantidade de atendimentos

TM caixa

R\$ 110,77

43.4



Análises de Detalhamento

7. Custo Médio das Contas a Pagar

Somatória do contas a pagar % total
de atendimentos

Custo médio contas a pagar

R\$ 63,31

43.5

Ticket Médio





Ticket Médio

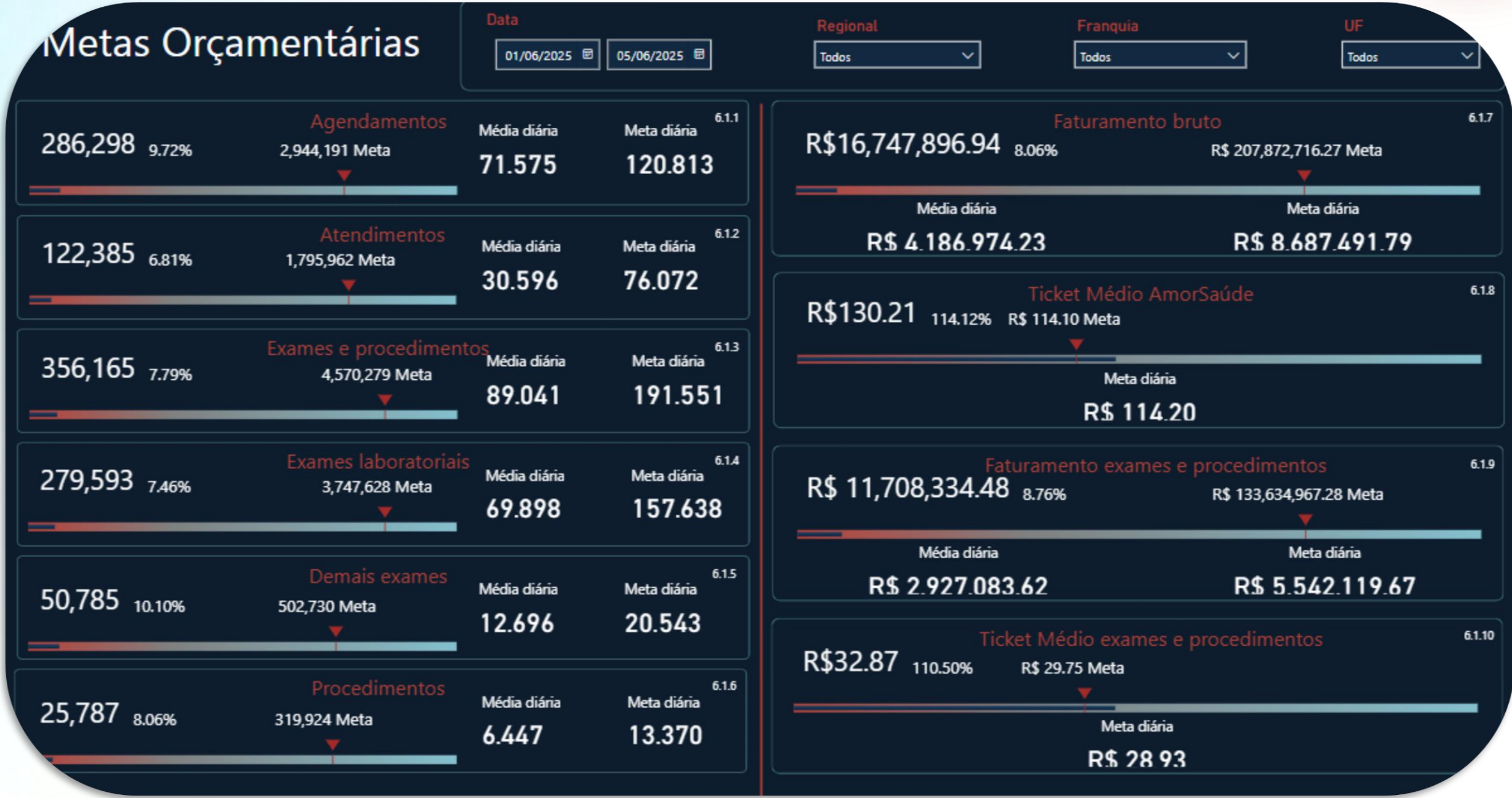
- **TM AmorSaúde nacional** = faturamento total / quantidade de atendimentos
- **TM Consultas** = faturamento de consultas / quantidade de atendimentos
- **TM Exames e procedimentos** = faturamento de exames e procedimentos/ quantidade de exames e procedimentos
- **TM Exames e procedimentos por consulta** = faturamento de exames e procedimentos/ quantidade de consultas
- **TM AmorSaúde por paciente** = faturamento total / quantidade de pacientes únicos
- **TM exames laboratoriais** = faturamento de exames laboratoriais/ quantidade de exames laboratoriais
- **TM demais exames** = faturamento demais exames / quantidade de demais exames
- **TM procedimentos** = faturamento procedimentos/ quantidade de procedimentos
- **TM por pedido** = valor total dos pedidos / quantidade de pedidos
- **TM exames orçados** = valor total orçado / quantidade de itens orçados
- **TM exames orçados por consulta** = valor total orçado / quantidade de consultas



Metas Orçamentária

Acompanhamento do atingimento das metas estabelecidas

- **Média diária:** média do indicador no período selecionado
- **Meta diária:** meta diária para que a meta mensal seja alcançada até o final do mês.



♥ Dicas



Para consultar definições completas, utilize o dicionário de métricas disponível no canto inferior esquerdo.



Os filtros definem o que você está vendo. Sempre revise-os antes de tirar conclusões sobre os dados.



Explore sem medo!
Sinta-se à vontade para navegar, aplicar filtros e interagir com os dados. Nenhuma ação sua irá alterar o sistema.



Ficou com alguma dúvida?
Chame o time de Inteligência pelo ZEEV.
Estamos aqui para te ajudar.



amorsaúde
MEDICINA, ODONTOLOGIA E EXAMES



Inteligência
de **Negócios**

