



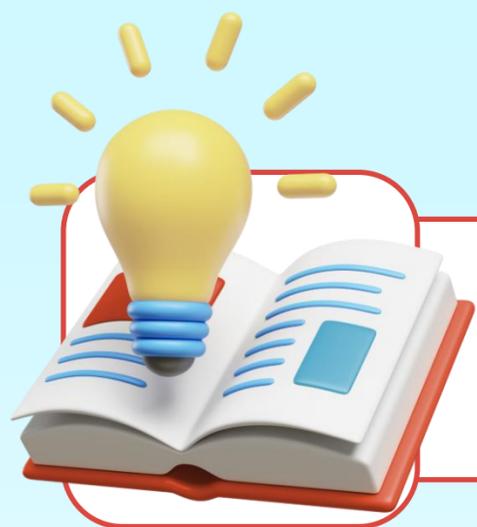
MANUAL

DASHBOARD OPERAÇÃO AMEI



amorsaúde
MEDICINA, ODONTOLOGIA E EXAMES





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;



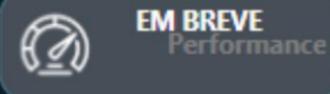
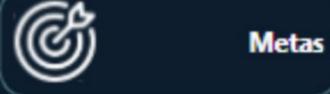
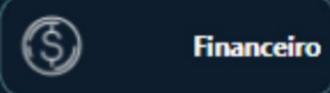
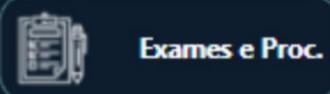
Para que serve cada indicador;



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

RESUMO





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

Agendamentos no ano vigente



1.1.3

960.344
Atendimentos

Atendimentos no ano vigente



1.1.5

51,00%
Conversão

Conversão de atendimentos no ano vigente



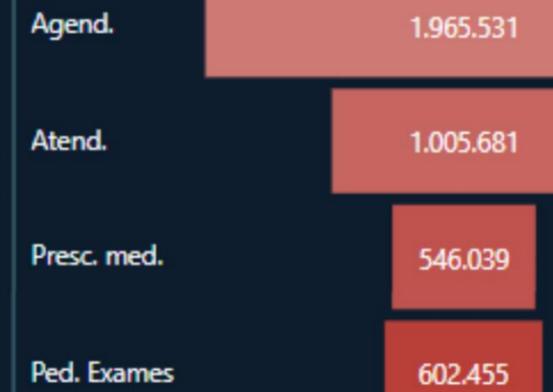
1.1.7

R\$ 132,46 Mi
Faturamento bruto

Faturamento bruto no ano vigente



Funil





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.

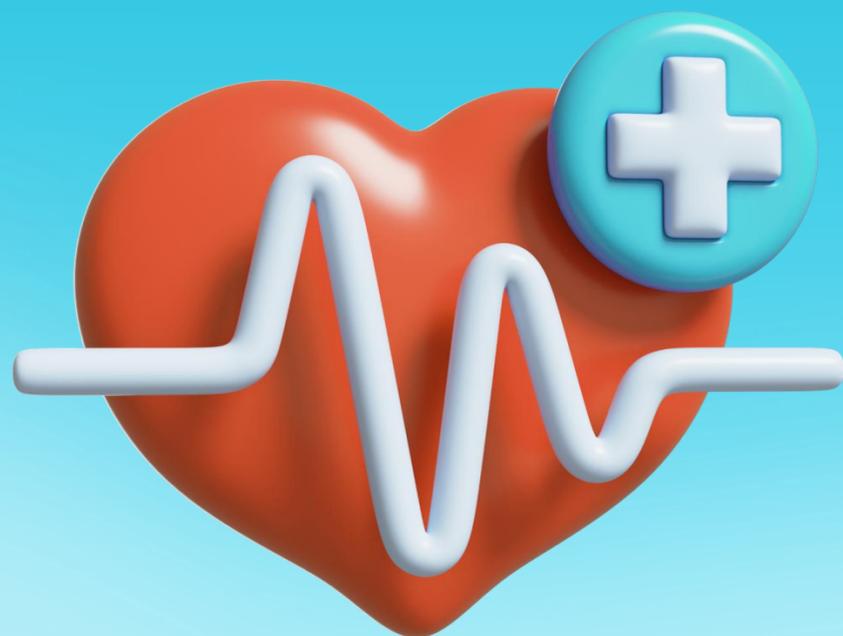
Para que serve: mede a demanda e volume de procura.

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.

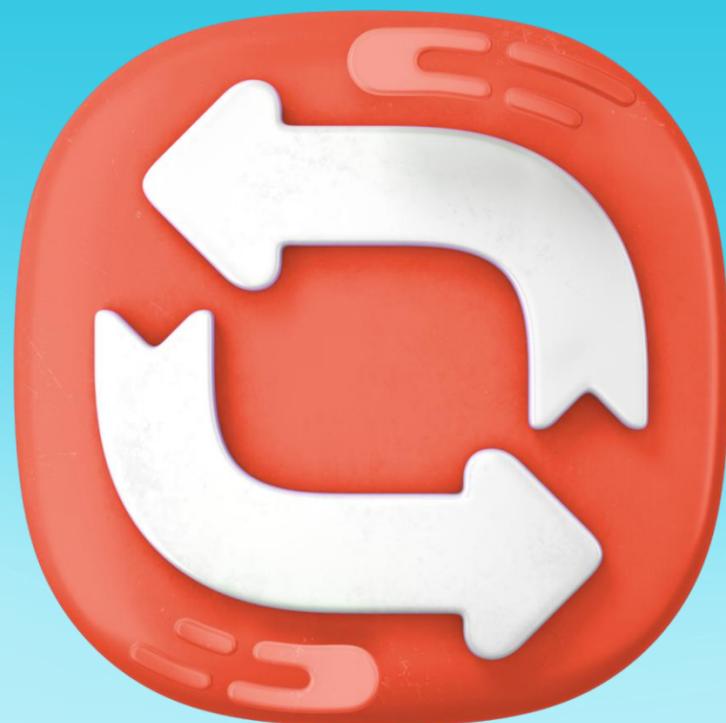
Fórmula: total de atendimentos realizados.

(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.



Agendamentos

Abandonos

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

UF

Todos

Convênio

Todos

Canal

Todos

Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Consulta

QCA 2.1.1

10.095.034

Sessão

% Ating. meta de agend. 2.1.2

2,80%

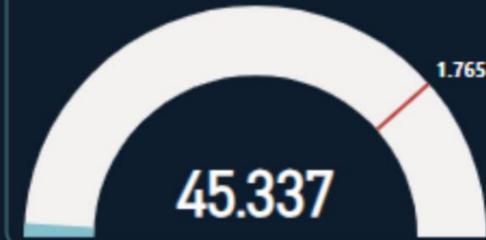
Total de agendamentos 2.1.3



Conversão 2.1.4

55,06%

Total de atendimentos 2.1.5



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 diária 2.1.8



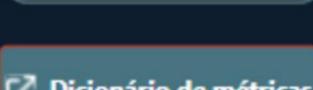
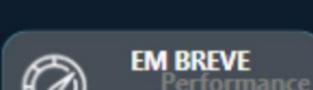
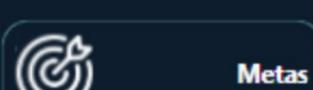
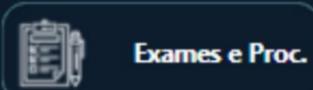
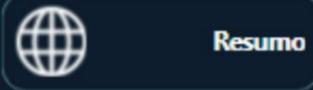
Conversão por profissional 2.1.7

| 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 por área de atuação 2.1.9

| Área de atuação | Agendamentos | % | Atendimentos |
|-----------------|--------------|--------|--------------|
| Acupuntura | 408 | 0,50% | 185 |
| Angiologia | 29 | 0,04% | |
| 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 |





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

2.13

82.343

Conversão

2.14

55,06%

Total de atendimentos

2.15

45.337

Prescrições de medicamentos



Tempo de espera



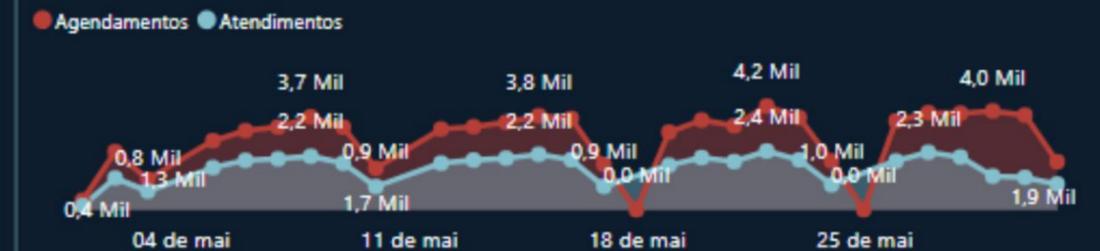
Conversão por colaborador

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 diária

2.1.8



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 por área de atuação

2.1.9

| Área de atuação | Agendamentos | % | Atendimentos |
|-----------------|--------------|--------|--------------|
| Acupuntura | 408 | 0,50% | 185 |
| Angiologia | 29 | 0,04% | |
| 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 |





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

2.1.1

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%

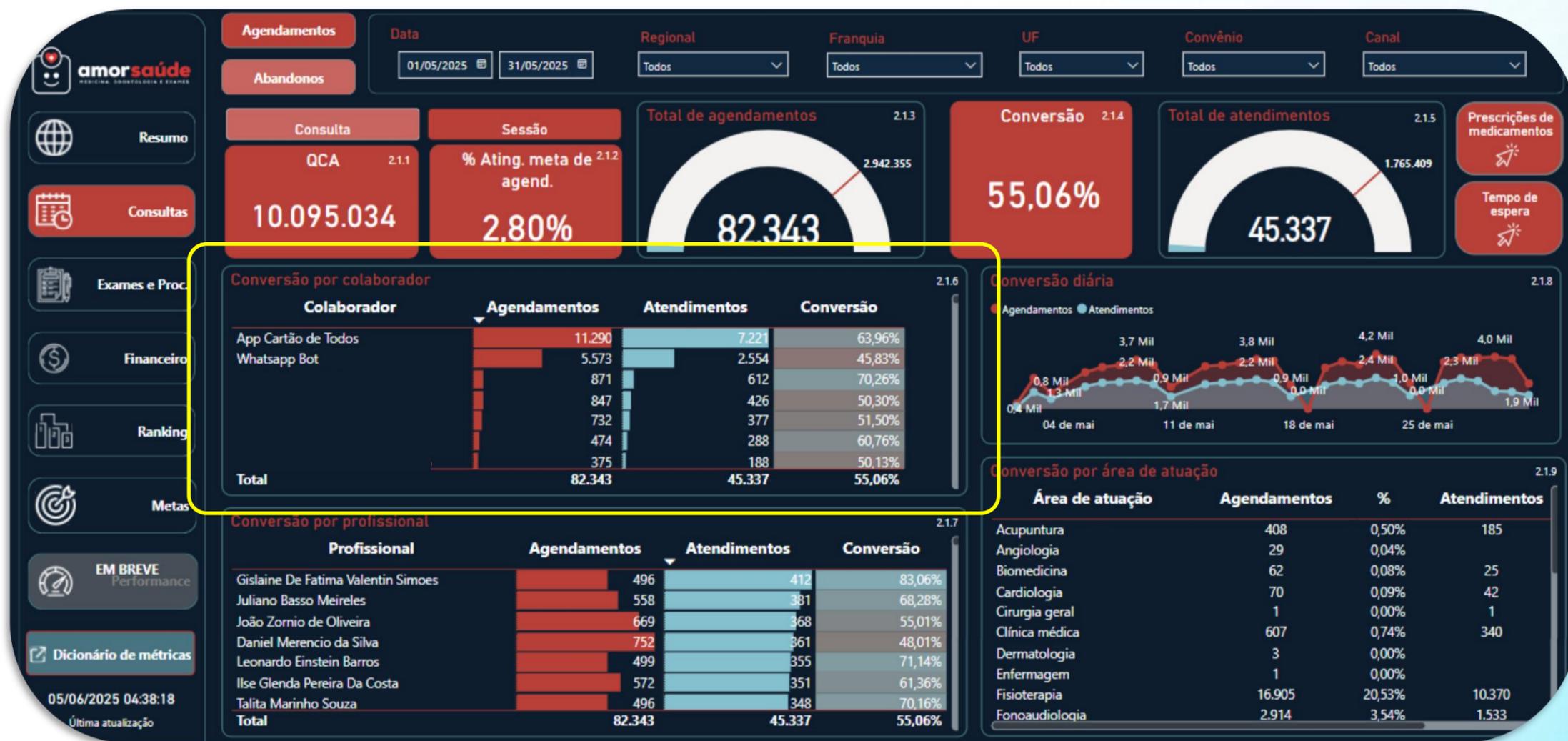


Fórmula: $\text{Atendimentos} \div \text{Agendamentos} \times 100$

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

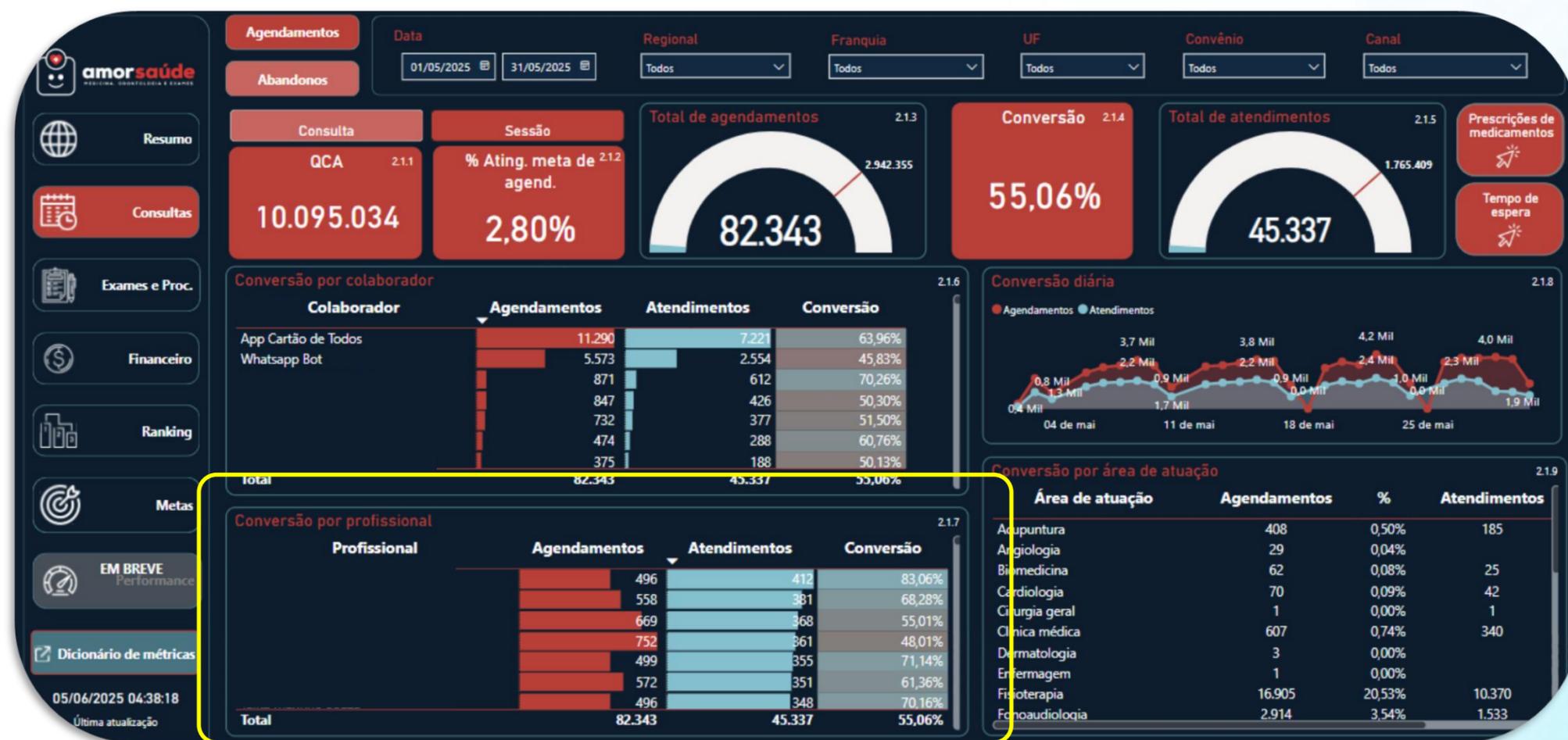
Visões complementares

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

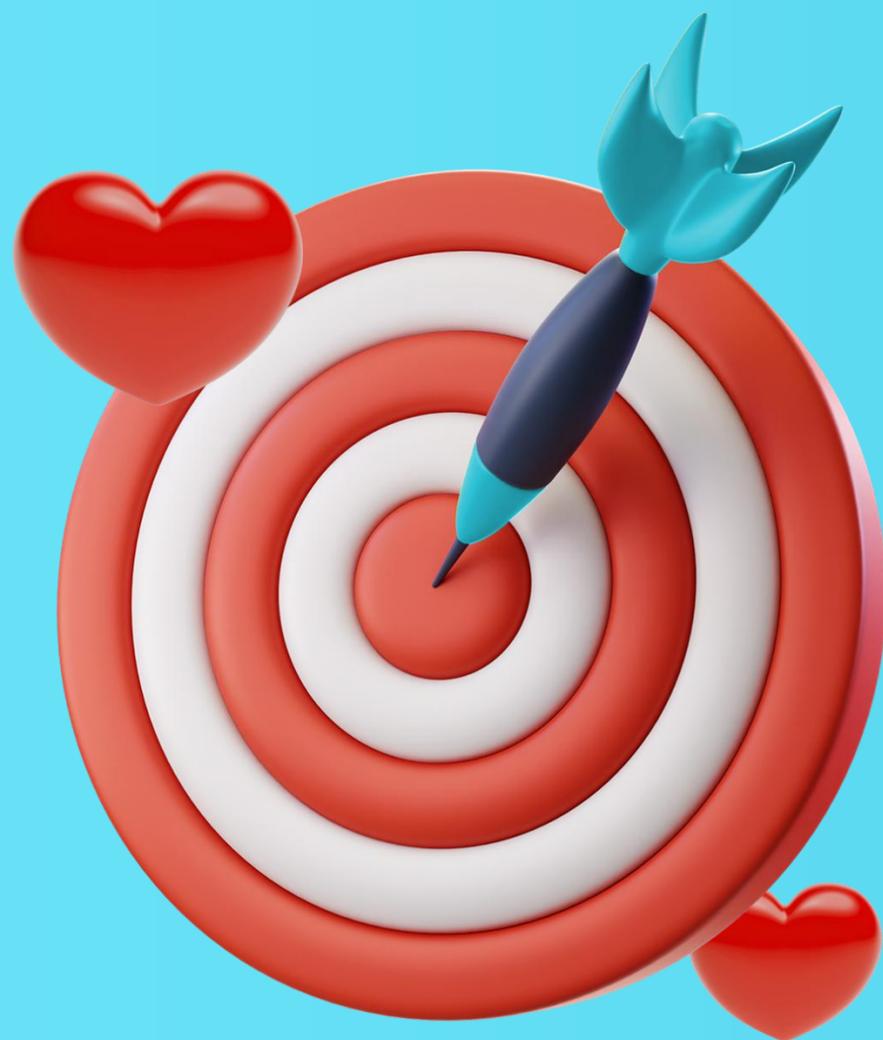
Compara a atuação individual dos médicos em número de atendimentos, receitas emitidas e taxa de prescrição.





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.





Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE Performance

Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

3.1 Última atualização

Visão geral

Visão por grupo Visão profissional

Data: 01/05/2025 - 31/05/2025

Regional: Todos Franquia: Todos UF: Todos Profissional: Todos

Total de pedidos feitos 3.1.1

602.455

% Pedidos 3.1.2

59,91%

Exames vendidos e meta 3.1.5

2.850.555

4.215.824

Conversão de exames 3.1.6

54,09%

Mês anterior: 53,21% (+0,88%)

T.M. exames e procedimentos 3.1.7

R\$32,23

Exames orçados 3.1.3

5.269.780

Valor de exames orçados 3.1.4

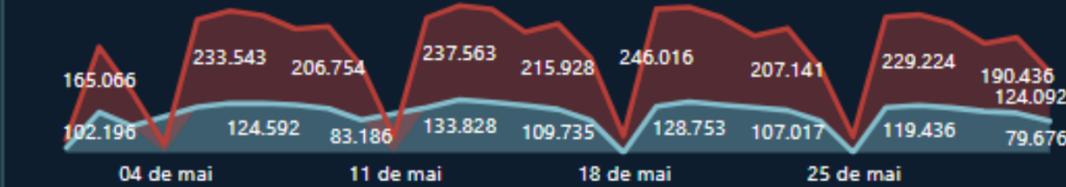
R\$110.723.105,41

Faturamento exa. e pro. 3.1.8

R\$ 91.886.906,73

Exames vendidos diários 3.1.9

● Vendidos ● Orçados



| Data | Vendidos | Orçados |
|-----------|----------|---------|
| 04 de mai | 102.196 | 165.066 |
| 11 de mai | 124.592 | 233.543 |
| 18 de mai | 109.735 | 215.928 |
| 25 de mai | 119.436 | 229.224 |

Conversão por colaborador 3.1.11

| 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 |
| Total | 3.316.534 | 2.850.555 | 85,95% | R\$ 91.886.906,73 | R\$32,23 |

Grupo de exames e procedimentos 3.1.10

| Grupo | Exames orçados | Valor |
|----------------------|------------------|--------------------------|
| | 188 | R\$18.365,31 |
| Consultas | 40.074 | R\$1.651.834,03 |
| Demais Exames | 463.843 | R\$39.714.417,02 |
| Exames Laboratoriais | 4.603.635 | R\$54.729.810,53 |
| Procedimentos | 162.040 | R\$14.608.678,52 |
| Total | 5.269.780 | R\$110.723.105,41 |





Indicadores principais

| | |
|--|--|
| Total de pedidos feitos 3.1.1 602.455 | ? % Pedidos 3.1.2 59,91% |
| Exames orçados 3.1.3 5.269.780 | Valor de exames orçados 3.1.4 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 | 602.455 | ? % Pedidos 3.1.2 | 59,91% |
| Exames orçados 3.1.3 | 5.269.780 | Valor de exames orçados 3.1.4 | 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

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

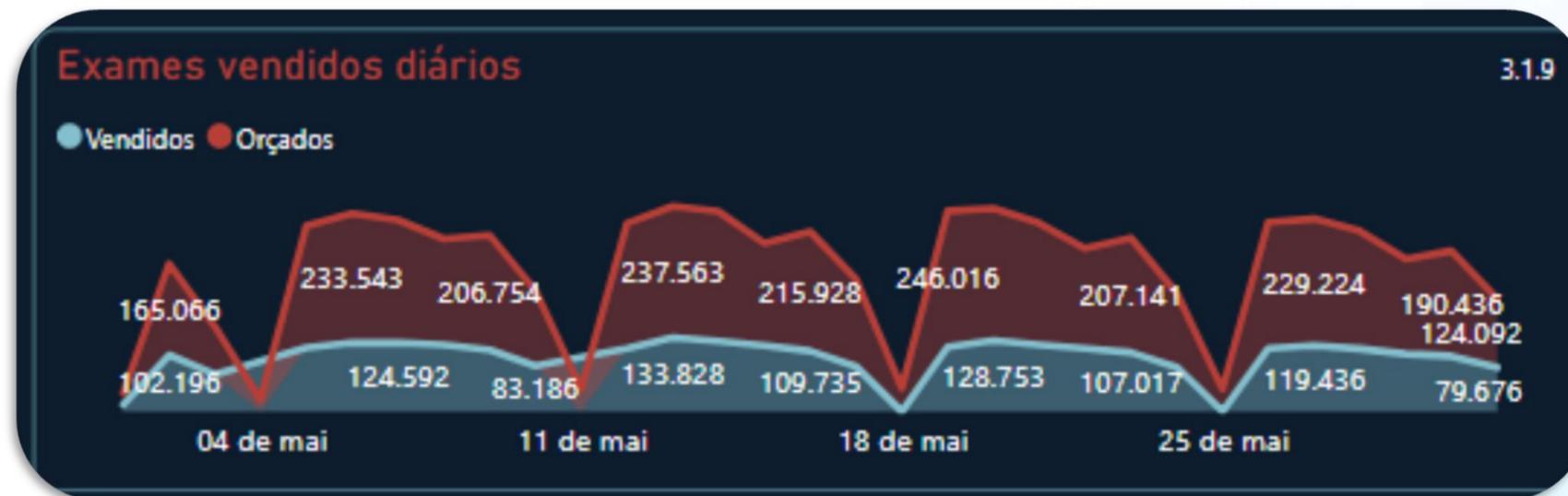
R\$ 91.886.906,73

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.

| 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 3.2.1

Meta

2,25

Exa./consulta

107,04%

% atingido

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 |
| 1 | 2.260.627 | R\$32.104.642,2 |

Demais exames e meta

291.647

394.188

0,29 3.2.6

Meta

0,39

Exa./consulta

135,16%

% Atingido

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 |

Procedimentos e meta

150.852

195.740

0,15 3.2.11

Meta

0,19

Pro./consulta

129,76%

% Atingido

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.M. |
|---|----------------|-------------------------|-------------|
| 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\$1 |
| 1 | 195.740 | R\$18.825.846,65 | R\$9 |

Pacientes únicos: **216413** 3.2.5

Pacientes únicos: **257277** 3.2.10

Pacientes únicos: **136398**

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Visão por Grupo

Aqui a visualização é segmentada entre:

- Exames Laboratoriais
- Demais Exames
- Procedimentos



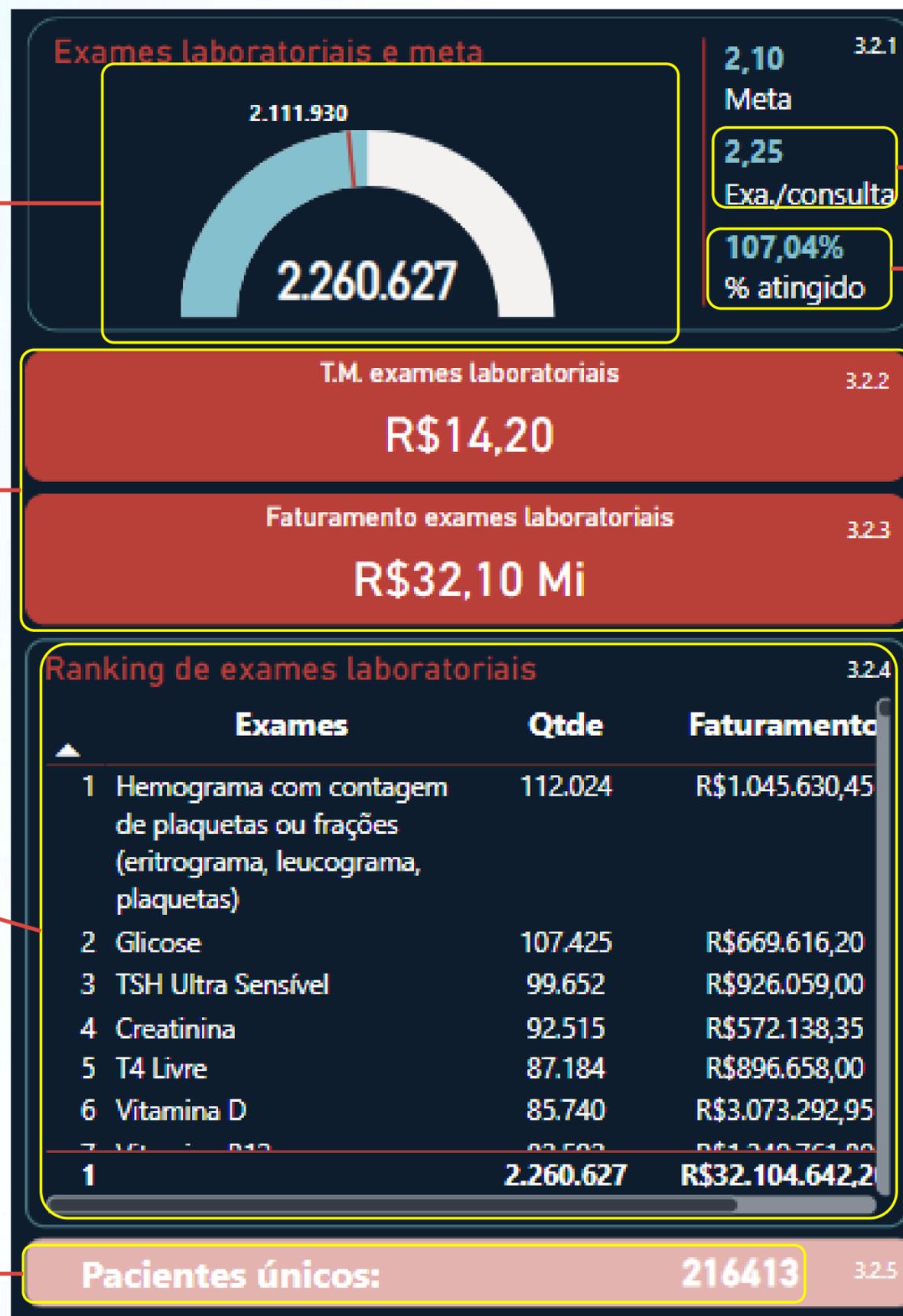
Para cada grupo, o painel mostra:

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



amorsaúde
MEDICINA, ODONTOLOGIA E EXAMES

Resumo

Consultas

Exames e Proc.

Financeiro

Ranking

Metas

EM BREVE
Performance

Dicionário de métricas

Visão geral

Visão profissional

Visão por grupo

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

Todos

Convênio

Todos

Total de pedidos aprovados

367.643

3.3.1

Status dos pedidos feitos

3.3.2

Pedidos aprovados por convênio

3.3.3

Pedidos aprovados por origem

3.3.4

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 |

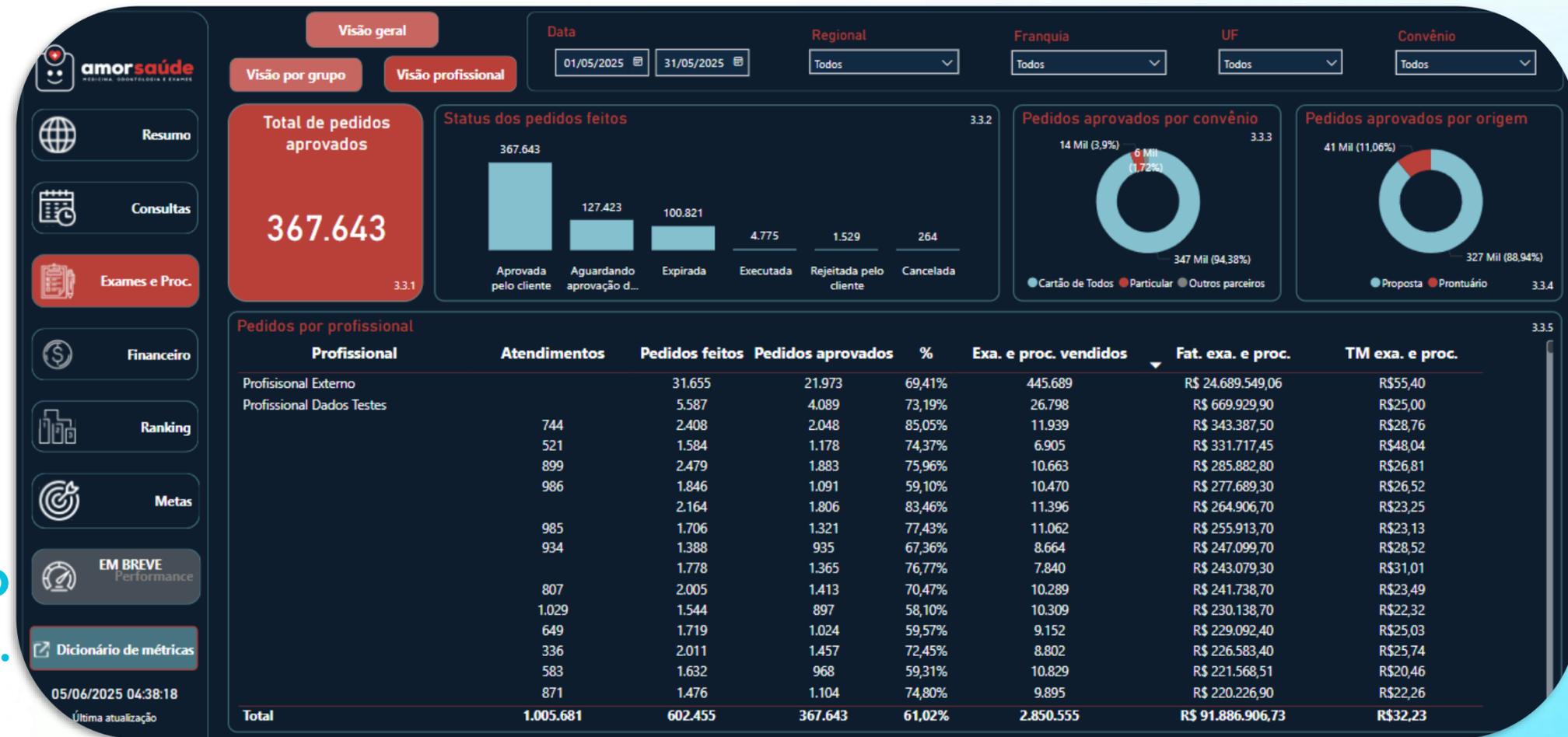
05/06/2025 04:38:18

3.3 Última atual

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.

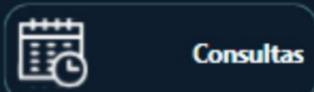
Exemplo prático:

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*).



Resumo



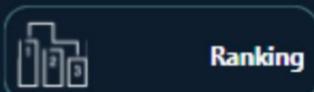
Consultas



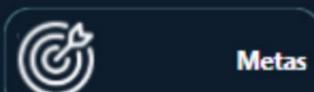
Exames e Proc.



Financeiro



Ranking



Metas



EM BREVE Performance



Dicionário de métricas

05/06/2025 04:38:18

Última atualização

Faturamento

Ticket médio

Receitas e custos

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

Data

01/05/2025

31/05/2025

Regional

Todos

Franquia

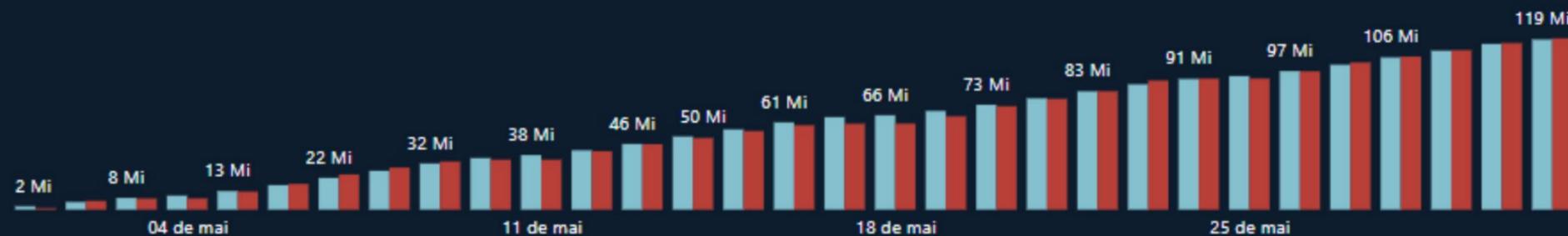
Todos

UF

Todos

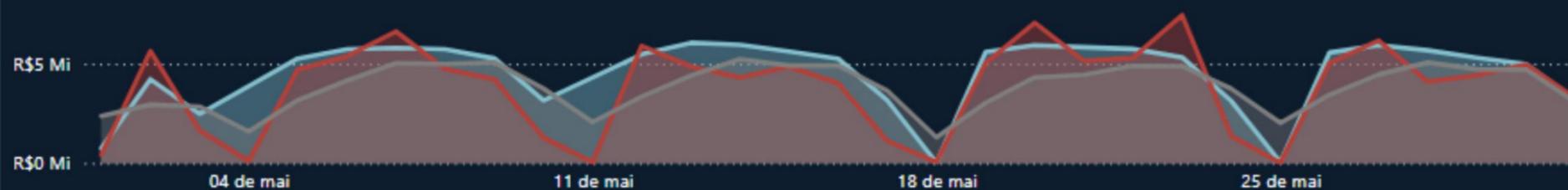
Receitas e custos acumulados 4.1.4

Caixa Contas a pagar



Receitas e custos diários 4.1.5

Faturamento Contas a pagar Caixa



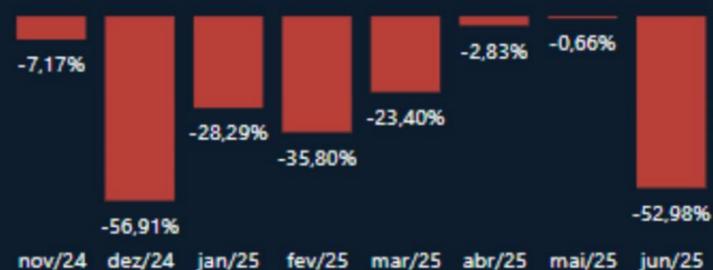
Lucro/Prejuízo 4.1.6

-R\$ 778.493,27

% Lucro/Prejuízo 4.1.7

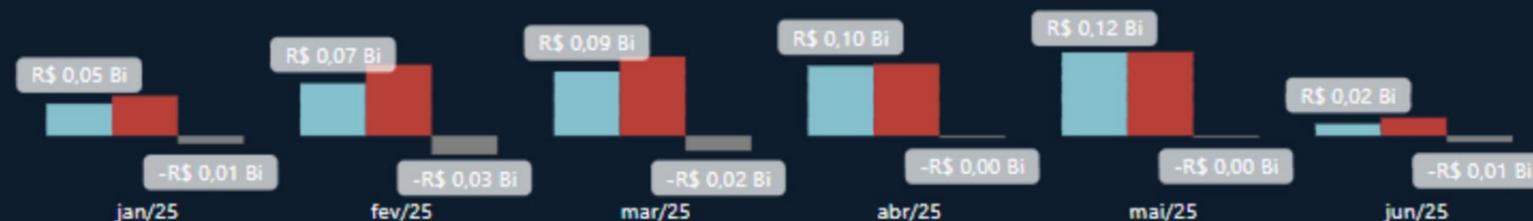
-0,66%

Percentual histórico de lucro 4.1.8



Geração de caixa 4.1.9

Caixa Contas a pagar Saldo



♥ 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

4.1.7

-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





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% |

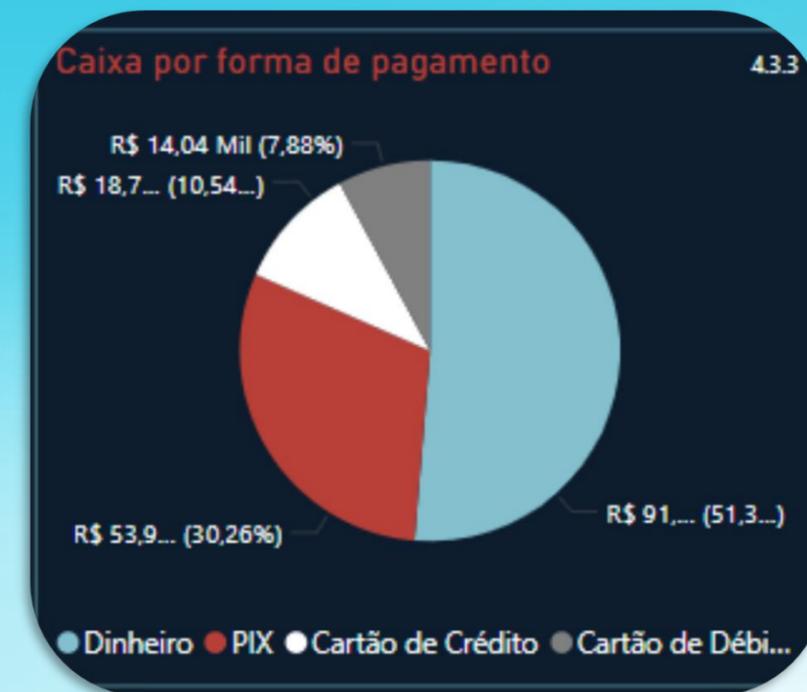


Análises de Detalhamento

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

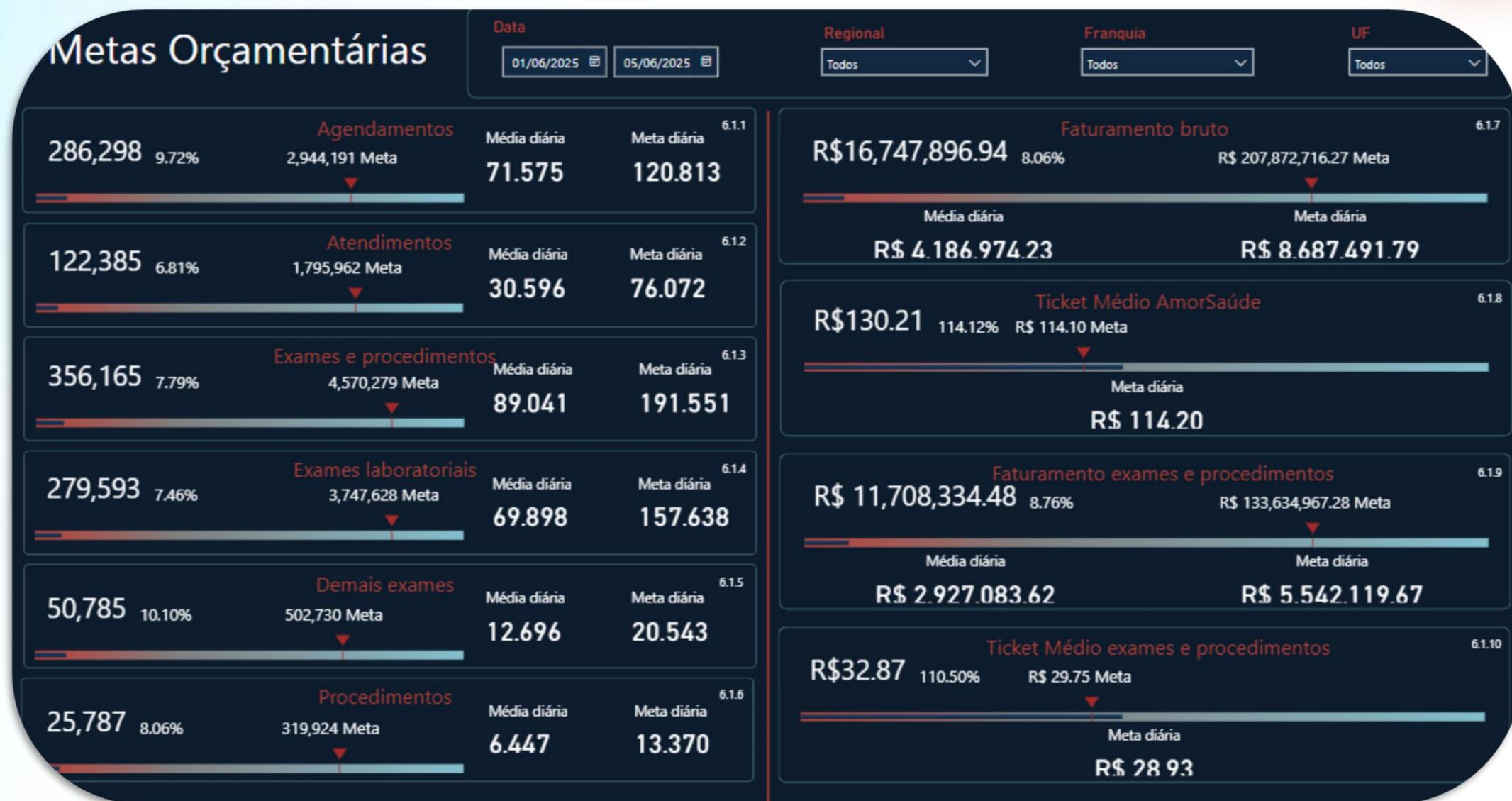




Metas Orçamentária

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**

