

## Relatório da Administração Ano 2024

Este relatório de administração tem como objetivo apresentar o desempenho e as principais conquistas da TOTUM no ano de 2024, destacando as ações realizadas nas áreas de qualidade, processos financeiros, gestão de leads, marketing e inovação tecnológica. Nosso compromisso com a excelência, a melhoria contínua e a adaptação às demandas do mercado foram refletido em uma série de iniciativas estratégicas, que visam fortalecer a posição do CBCO como referência no setor de saúde, especificamente na oftalmologia.

### 1. Início das Operações da TOTUM Mangalô

A TOTUM Mangalô foi inaugurada em 16 de março de 2024 e está prestes a completar seu primeiro ano de operação, consolidando-se como uma unidade de referência na região. Desde o início, a TOTUM Mangalô tem demonstrado um desempenho impressionante, alcançando resultados excepcionais. Nos meses de novembro e dezembro de 2024, atingimos a meta de R\$ 100 mil de faturamento em cada um desses meses, demonstrando a capacidade de crescimento e a eficácia do modelo de negócios adotado.

A unidade segue com um modelo inovador de negócios, baseado em repasses fixos de aproximadamente 15% sobre os procedimentos realizados, garantindo previsibilidade e segurança financeira tanto para os profissionais quanto para a gestão da unidade.

A TOTUM Mangalô oferece um atendimento de multe especialidades, destacando-se principalmente nas áreas de oftalmologia, dermatologia e medicina da família. Além disso, a unidade continua a expandir seu portfólio de serviços, incorporando novas especialidades para atender a demanda crescente de pacientes, com foco em qualidade e inovação.

### 2. Conciliações Financeiras

- Contas a Pagar: 6.271 registros
- Contas a Receber: 14.583 registros

O gerenciamento das contas a pagar e a receber tem sido um pilar essencial na organização das finanças da TOTUM Mangalô. A execução rigorosa das conciliações financeiras assegura o equilíbrio e a saúde financeira da unidade, facilitando o controle e o planejamento orçamentário.



**Acesse nossos links úteis**

### **3. Mapeamento de Processos e Aperfeiçoamento Operacional**

Iniciamos o mapeamento dos processos na TOTUM Mangalô com o objetivo de otimizar o funcionamento e garantir a eficiência nas operações. Este mapeamento ajudará a identificar pontos de melhoria e a padronizar as práticas operacionais, assegurando um atendimento de excelência aos nossos pacientes.

Além disso, realizamos um aperfeiçoamento no processo de estoque, integrando o sistema de gestão com a contabilidade e a parte financeira, criando uma interface eficiente com o planejamento orçamentário. Esse movimento visa melhorar a gestão de recursos, reduzir custos e aumentar a precisão no controle dos inventários.

### **4. Melhorias na Infraestrutura**

A infraestrutura da TOTUM Mangalô passou por diversas melhorias ao longo do ano, incluindo reformas, pinturas, compra de móveis novos e aquisição de equipamentos de última geração. Essas ações visam não apenas melhorar o ambiente físico para os pacientes, mas também garantir que a unidade esteja equipada com o que há de mais moderno para oferecer o melhor atendimento possível.

### **5. Implantação do Sistema EPA**

A implantação do sistema EPA nas unidades IOP foi iniciada com o objetivo de digitalizar e melhorar a gestão dos processos operacionais, tornando-os mais ágeis e eficientes. O sistema EPA permitirá uma integração completa e facilitará a gestão de diversos setores, garantindo a qualidade e a precisão nas operações.

### **6. Projeto de Integração de Growth Marketing**

Em 2024, iniciamos o aperfeiçoamento do Projeto de Integração de Growth Marketing para aumentar a conversão e, conseqüentemente, as vendas na TOTUM Saúde. Para atingir esses objetivos, foram definidos os seguintes passos:



**Acesse nossos links úteis**

1. Mapeamento do fluxo total de conversão digital: Identificação de pontos de melhoria e oportunidades de otimização no processo de conversão de leads digitais.
2. Implementação de funil de conversão gerido por SDR: Com o objetivo de agilizar a qualificação dos leads e aumentar a taxa de conversão, implantamos um funil de conversão eficiente, gerido por uma equipe de SDR (Sales Development Representative).
3. Integração de tecnologias de automação (CRM RD Station): A utilização de um CRM como o RD Station facilitará o gerenciamento de leads e o acompanhamento do ciclo de vendas, trazendo maior agilidade, organização e eficiência no processo.

### **Conclusão**

O ano de 2024 foi marcado por progressos significativos para a TOTUM Mangalô, que se consolidou como uma referência em serviços de saúde, alcançando resultados financeiros expressivos e realizando melhorias contínuas em suas operações. A expansão de serviços, o aperfeiçoamento de processos internos, as melhorias na infraestrutura e a integração de novas tecnologias foram passos fundamentais para o crescimento e sucesso da unidade. Com a continuidade dessas estratégias e a implementação de novas iniciativas, a TOTUM Mangalô está pronta para seguir expandindo e oferecendo um atendimento de excelência a seus pacientes.



**Acesse nossos links úteis**