



**CREFITO7**

Conselho Regional de Fisioterapia e  
Terapia Ocupacional da 7ª Região

# GUIA PARA OS PROFISSIONAIS DE FISIOTERAPIA

## 7 PASSOS PARA ABRIR SEU NEGÓCIO NA FISIOTERAPIA

# APRESENTAÇÃO

Montar um negócio na Fisioterapia requer planejamento e organização. Para te ajudar nessa jornada, a Comissão de Gestão e Empreendedorismo do CREFITO-7 preparou este guia com sete passos essenciais:



# PASSO 1



## FAZER O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O Planejamento Estratégico envolve a estruturação e a criação de um conceito de negócio, suas diretrizes, análises de mercado, viabilidade, definição de estratégias, objetivos e os planos de ação da empresa para atingir as metas.

### O que você deve fazer:

Defina a missão, visão e valores do seu negócio.



A missão é a contribuição da sua empresa/serviço de Fisioterapia para a sociedade. Responda: qual a razão de existência do seu serviço fisioterapêutico? Por que o serviço é importante para as pessoas que você atende, para a sociedade e para o mundo?



Visão deve ser uma inspiração para seu negócio. Onde você quer chegar? Qual a sua direção? Perceba que a visão, se estiver clara, te direciona no planejamento da empresa.



Quais os princípios e crenças fundamentais que guiam o comportamento, as decisões e as ações da sua empresa? O que é importante para você? Exemplos: ética, colaboração, responsabilidade, criatividade, cuidado humanizado, entre outros.



## PASSO 2

### ELABORE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Um Plano de Negócios é um documento orientador importante para a elaboração de todos os aspectos do seu negócio, da análise de mercado às perspectivas financeiras. Para um negócio na Fisioterapia, um plano bem elaborado é essencial para garantir êxito no empreendimento.

#### O que deve conter um plano de negócios?

- **Localização:** onde será sua empresa? Fique atento à acessibilidade, estacionamento, transporte público, necessidade de reformas no local e visibilidade.
- **Escolher o público-alvo:** quem você atenderá? Crianças, idosos, pessoas com dor...? Pesquise se existe essa necessidade para serviços de Fisioterapia para o público que você escolheu.
- **Concorrência:** identifique serviços de Fisioterapia concorrentes na região. Pesquise a concorrência local, seus diferenciais estratégicos e valores.



## PASSO 3



### ESPECIALIDADES DA FISIOTERAPIA QUE VOCÊ ATENDERÁ:

Liste os principais serviços que sua clínica ou consultório vai oferecer.  
**Exemplo:** Fisioterapia Ortopédica, Fisioterapia Respiratória e outros.



## PASSO 4



### PLANO OPERACIONAL

Nesse item, descreva o espaço físico necessário para o que você deseja no seu negócio (salas de atendimento, recepção, sala de espera, banheiros, entre outros).

**Movelaria, equipamentos e suprimentos:** liste os principais móveis (armários, mesa, cadeira, ar-condicionado, eletrodomésticos, outros). Descreva também os equipamentos e acessórios específicos da sua área que serão adquiridos.

**Equipe:** você precisará de equipe? Quantos fisioterapeutas e auxiliares administrativos serão necessários? Qual será a qualificação da equipe?



## PASSO 5

### PLANO FINANCEIRO

Qual o investimento inicial será necessário para iniciar o negócio (reformas, compra de equipamentos, licenças, marketing)?

Quais serão seus custos fixos (aluguel, salários, assessores contábil e jurídico, condomínio) e variáveis (materiais, manutenção de equipamentos, impostos)?

Fique atento aos impostos mensais (converse com um assessor contábil).

Qual o seu ponto equilíbrio? Projete quantos atendimentos serão necessários para que o seu faturamento compense as suas despesas fixas e variáveis.

Para estabelecer o preço que cobrará ao cliente, você deve levar em consideração, principalmente, os custos totais e valor que você deseja receber. A estratégia de precificação pode ser baseada em custos, baseada no valor (percepção de qualidade pelo cliente), baseada na concorrência e combinação de métodos.



## PASSO 6

### PLANO DE MARKETING

**Promoção e divulgação:** quais os canais de marketing que serão utilizados? Exemplo: redes sociais, parcerias com academias, site, panfletagem, carro de som, participação em eventos, rádio, etc.

Leve em consideração a criação do perfil da sua empresa em redes sociais, tais como blog, site e outras.

**Branding:** crie a identidade visual do seu negócio! O que você quer comunicar e qual imagem você quer passar? Nesse item, considere a logomarca, cores que utilizará, estilo de comunicação e o posicionamento pessoal estratégico.



## PASSO 7

### **REGISTROS E CONFORMIDADE**

#### **Registro no CREFITO**

Você deve estar inscrito e regular no Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (CREFITO-7) para abrir sua empresa. A empresa também precisa ser registrada no Conselho e manter a Declaração de Regularidade para Funcionamento (DRF) atualizada.

É indicada a procura de um assessor contábil para definir o tipo jurídico da sua empresa considerando o porte do negócio. Lembre-se que fisioterapeuta não pode ser MEI (Microempreendedor Individual).

A depender da complexidade do negócio, poderão ser necessários alvarás e licenças específicas para determinadas práticas, tais como: alvará de funcionamento da Vigilância Sanitária, certificado de Corpo de Bombeiros e outras licenças exigidas pelo município.

# IMPORTANTE!

*É fundamental que você acompanhe a legislação vigente e as tendências do mercado para garantir a prosperidade da sua empresa.*

*Essa cartilha tem caráter informativo e não substitui a busca por assessoria profissional, contábil e jurídica.*

## **Produção:**

Comissão de Gestão e Empreendedorismo do CREFITO-7

Dra. Luciana Ribeiro Bilitário (CREFITO-7 nº 41.600-F)

Dr. Leonardo Pamponet Simões (CREFITO-7 nº 59.710-F)

Dra. Aline Mendonça de Sá (CREFITO-7 nº 35.432-F)

**2025**



**CREFITO7**

Conselho Regional de Fisioterapia e  
Terapia Ocupacional da 7ª Região