

PROPOSTA DE VALOR

Do lado do paciente que já é cliente: o que ele precisa versus o que a empresa entrega



COMO PREENCHER

1. Do lado esquerdo, descreva o paciente que já passou pela primeira consulta: as tarefas dele, as dores e os ganhos que ele busca.
2. Do lado direito, liste o que a empresa entrega para cada tarefa, dor e ganho. Um item sem par do outro lado é proposta sem alvo, ou paciente sem resposta.
3. Priorize o que resolve a dor que o Diagnóstico de Capacidades (D04) mediu como mais grave, não a dor mais fácil de escrever.
4. Feche com a **declaração da proposta de valor**, em uma frase que qualquer atendente da recepção conseguiria repetir.

PLANEJAMENTO / CÓDIGO

PE-2027-006

RESPONSÁVEL

Diretoria Executiva

DATA

18/08/2026

PERFIL DO PACIENTE QUE JÁ É CLIENTE

DIMENSÃO	DESCRIÇÃO
Tarefas do paciente	Manter a saúde bucal em dia, tratar sem dor, planejar o orçamento do tratamento
Dores	Esquecer de voltar para a manutenção, sentir que é tratado como número novo a cada visita, orçamento que muda no meio do tratamento
Ganhos desejados	Lembrete proativo de quando retornar, histórico clínico contínuo entre visitas, previsibilidade de custo

MAPA DE VALOR DA EMPRESA

DIMENSÃO	DESCRIÇÃO
Produtos e serviços	Plano de manutenção contínua, recall automatizado por WhatsApp, orçamento fechado por até 12 meses
Analgésicos de dor	Recall elimina o esquecimento do retorno; histórico único entre as 12 unidades elimina o recomeço a cada visita
Criadores de ganho	Histórico clínico acessível em qualquer uma das 12 unidades, com agenda facilitada por aplicativo

DECLARAÇÃO DA PROPOSTA DE VALOR uma frase, repetível por qualquer atendente

Para o paciente que já confiou na rede uma vez, oferecemos acompanhamento contínuo com lembrete ativo e orçamento fechado, para que manter a saúde bucal não dependa de ele se lembrar sozinho.

SINAIS DE UMA PROPOSTA DE VALOR QUE COMPETE DE VERDADE

- Todo analgésico responde a uma dor listada do lado esquerdo, nenhum sobra solto.
- A declaração final é específica desta empresa, não serviria igual para qualquer concorrente da praça.
- A dor de maior gap no Diagnóstico de Capacidades (D04) tem um analgésico nomeado, não só citado.