

Marketing TH

Terapia Holística: Uma Profissão Em Plena Evolução

O Perfil do Setor Por Meio da Análise Comparativa Entre Duas Pesquisas Nacionais

Terapia Holística: Uma Profissão Em Plena Evolução

O Perfil do Setor Por Meio da Análise Comparativa Entre Duas Pesquisas Nacionais

Resumo:

O **SINTE - SINDICATO DOS TERAPEUTAS**, entidade máxima a representar a profissional em todo o Brasil, de fato e de direito, com o objetivo de identificar e atender às necessidades de seus filiados, em 2004 realizou a primeira grande pesquisa específica para nosso setor, iniciativa esta reapresentada ao final de 2008.

Sem pretensões de precisão científica, esta publicação divulga as estatísticas comparadas entre ambas as pesquisas, incluindo comentários e ilustrações, possibilitando uma maior e real compreensão da nossa profissão no Brasil, identificando erros e acertos pontuais, bem como o caminho a seguir para que a atividade que abraçamos ocupe o seu digno e merecido espaço na sociedade, com a consequente e justa remuneração aos que a exercem.

Introdução:

Em nossa área de atuação, o "sexto-sentido", a intuição, são justamente valorizados, no que se refere ao atendimento de nossos Clientes. Contudo, quando se trata de gerir o futuro da profissão como um todo, o SINTE tem por dever valer-se igualmente de meios mais ortodoxos para melhor definir as decisões.

Quanto maior quantidade e qualidade de informações obtermos, tanto melhor serão as estratégias adotadas a maximizar a profissão, bem como mais eficientes serão as orientações transmitidas aos nossos filiados, os quais, municiados por fonte **CONFIÁVEL** (ou seja, o **SINTE...**), ampliarão cada vez mais o proveito em seus consultórios.

Manter um site na internet valoriza meu trabalho ? Alugar uma sala ou atender em casa ? Colocar um anúncio vale a pena ? Afinal, qual é o meu público alvo ? Devo manter meu formato atual de trabalho ou devo mudar algo ? Será que minha remuneração está na média do mercado ? Meu consultório está sub-aproveitado ? Sou só eu os outros colegas também estão na mesma situação ?

Estas e uma infinidade de outras perguntas, cujas respostas até então baseavam-se nas opiniões pessoais, tem agora a oportunidade de serem elucidadas pela imparcial matemática: graças aos milhares de participantes somados em ambas as

Marketing TH

pesquisas, resultaram dados estatísticos capazes de espelhar com relativa precisão, como de fato está o perfil profissional e o mercado potencial em nossa setor.

Metodologia:

Os dados foram obtidos em especial por meio de Questinários disponibilizados aos filiados ao SINTE no ano de 2004 e, novamente, no final de 2008, com uma média aproximada de 2000 participantes na primeira edição (correio e internet) e 500 na segunda (via internet).

Os tópicos inclusos nas pesquisas focaram dimensionar o mercado (médias de atendimentos, de valores por consulta, poder aquisitivo), definir o perfil, tanto dos profissionais, quanto de seus Clientes, quantitativa e qualitativamente (faixa etária, grau de instrução, gênero, média de rendimentos, horários preferenciais, locais de atendimento, atividades paralelas, etc), detectar possíveis novas tendências e, em segundo plano, informações quanto aos meios de comunicação e equipamentos ao alcance dos associados ao SINTE, para melhor decidir quanto às mídias e premiações educativas a serem desenvolvidas pelo SINTE.

As respostas foram sintetizadas em planilhas de percentuais, contendo colunas comparativas entre os dados obtidos em 2004 e 2008, incluindo a variação estatística item a item, seguida de extrapolações textuais quanto à interpretação concreta das informações obtidas, bem como às possíveis consequências, conclusões e decisões práticas a serem empreendidas, coletivamente e individualmente.

Para melhor orientar a interpretação dos dados obtidos, foram igualmente consideradas pesquisas documentais e bibliográficas (correspondências, publicações, mídias e demais formas de contatos oriundas de nossos associados), o levantamento de opiniões através de reuniões com os demais colaboradores da organização e a observação direta pelo autor, com mais de 25 anos de atuação neste segmento.

Resultados:

Gráfico com a transposição em porcentagens relativas às respostas obtidas nos dois questionários, de 2004 e 2008, seguidos de coluna da diferença comparada.

Marketing TH

Discussão:

Para melhor visualização das tendências estatísticas, os gráficos a seguir ignoram as opções nulas e/ou em branco. Na sequência, tópico a tópico será abordado, incluindo a interpretação dos dados.

Equipamentos:

Os dados evidenciam que a categoria percebeu a importância de atualizar os equipamentos, facilitando desta forma, as comunicações, estudos e lazer.

Em 2004, os profissionais mostravam-se em grande defasagem, tendo como destaque apenas o vídeo-cassete, justamente este que trabalha com uma mídia em extinção. Era uma quadro preocupante, pois privava o acesso aos materiais de estudo mais completos e atualizados, todos voltados para exibição em DVDs e computadores.

As fitas de vídeo cassete, por serem volumosas, pesadas e de baixa capacidade de armazenamento inviabilizavam financeiramente sua utilização para gravações de cursos, palestras, congressos e similares.

Felizmente, a pesquisa de 2008 mostra um quadro totalmente renovado, onde o vídeo-cassete está em último plano, o COMPUTADOR em primeiro lugar, seguido de perto pelo DVD.

Marketing TH

Essas informações, aliadas aos recursos de acesso à internet, possibilitam ao profissional poder ampliar seus conhecimentos e atualizações via mídias economicamente acessíveis, tais como CDs, DVDs, tais como os que são desenvolvidos pelo SINTE em seus projetos de educação continuada, além de acompanhamento de aulas, artigos, pareceres, orientações, sejam por via escrita, ou áudio-visuais e mais uma infinidade de possibilidades que a rede mundial proporciona.

A tendência em investir em novos recursos de comunicação e acesso projetam um futuro profissional no qual a categoria mantém-se em atualização contínua, ampliando assim as oportunidade de ser bem-sucedidos.

Acesso à Internet:

Em 2004, a internet era praticamente desconhecida dentro da profissão. Subestimada como mera fonte de entretenimento, a maioria não a utilizava e, dentre os que a aproveitavam, em grande parte era via conexões discadas, o que tornavam lento e custoso o procedimento.

Quatro anos após, o quadro mudou radicalmente, com quase a totalidade possuindo acesso e ainda via conexões rápidas.

Do ponto de vista prático, abre-se um leque sem precedentes de agilidade nas comunicações. Sem custos financeiros extras, além de coerentemente mais ecológica a troca de informações via internet evita gastos com papel (menos árvores sacrificadas), impressão (tintas poluentes...), transportes (emissões de carbono no ambiente...), além da agilidade quase instantânea às informações.

Desta forma, a principal e confiável fonte de informações, que é o SINTE, fica a apenas "um clique" de qualquer consultório, seja pesquisando em www.sinte.com.br, seja trocando e-mails via contato@sinte.com.br. Isso se soma ao aproveitamento de tempo livre entre os atendimentos para aprofundar e atualizar estudos, acessando os diversos Projetos de Educação Continuada do

Marketing TH

SINTE, tais como a CEA - Comunidade de Estudos Avançados, o Projeto Holopédia (www.holopedia.com.br), Projeto Espiral do Livro (www.espiraldolivro.com.br), Projeto Livroteca (www.livroteca.com.br), dentre outros.

Paralelamente a tais benefícios, uma poderosa fonte de divulgação tornou-se finalmente viável. Ao invés de desvalorizar-se profissionalmente com sites e e-mails de marcas gratuitas, os filiados ao SINTE podem usufruir dentre mais de uma dezena de "sobrenomes " exclusivos e específicos para NOSSA área, tais como www.seunome.terapeutasholisticos.com.br e seunome@terapeutasholisticos.com.br; www.seunome.psicoterapeutas.com.br e seunome@psicoterapeutas.com.br; www.seunome.terapeutafloral.com.br e seunome@terapeutafloral.com.br; etc).

Uma vez com "endereço fixos" na internet, com site e e-mail personalizados, de imediato os serviços do profissional tornam-se localizáveis para milhões de Clientes potenciais de bom nível educacional e de poder aquisitivo, ampliando em muito o leque de oportunidades, compensando, inclusive, um fenômeno identificado em nosso setor, que é a contínua mudança de endereços fixos e de telefones para contatos.

Valor Por Consulta:

Os valores no gráfico estão em R\$ (reais). Para extrapolarmos uma estimativa para a média geral, primeiramente arbitramos valores para cada faixa, respectivamente, R\$ 37,50 (de R\$ 25,00 a R\$ 50,00), R\$ 75,00 (de R\$ 50,00 a R\$ 100,00) e R\$ 101,00 (os dois primeiros, são medianos e, para acima de R\$ 100,00, por não haver "teto", optamos por um mínimo excedente). Multiplicamos cada faixa por sua respectiva porcentagem e dividimos por 100 a somatória.

Assim sendo, para 2004, a média era de R\$ 26,50 por atendimento, sendo que em 2008, pelos mesmos critérios, evoluiu para R\$ 54,00. Isso implica em um crescimento de 103,8%, perante uma inflação acumulada de 27,2% (IPCA) no mesmo período.

Ou seja, um grande aumento real no valor praticado nos atendimentos com Terapia Holística, o qual, porém, não implicou em igual proporção no aumento da renda mensal, devido a uma diminuição relativa da quantidade de atendimentos semanais. Ainda assim, como veremos na sequência, a remuneração em nossa profissão cresceu em mais que o dobro da infração nestes 4 anos abrangidos por

este estudo.

Atendimentos Semanais:

De modo similar aos critérios descritos no quadro anterior e projetando de semanal para mensal, obtivemos para 2004 a média de 48 atendimentos ao mês, sendo que para 2008, este valor ficou em 39.

Atentem que a relativa redução quantitativa do número de atendimentos foi amplamente compensada pela grande elevação do valor médio praticado por cada consulta.

Em suma: nossos filiados estão atendendo menos e ganhando mais ! Esta é uma situação fora do comum, ao compararmos com o que ocorre nas demais profissões, já que a grande maioria nem sequer conseguiu acompanhar a inflação do período.

Multiplicando a média de atendimentos pelo valor mediano para cada consulta, chegaremos a um rendimento mensal de R\$ 1.272,00 em 2004, que evoluiu para R\$ 2.106,00 /mês em 2008. Um aumento de 65,6%, confrontando com 27,2% de inflação somada no mesmo período.

Marketing TH

A diminuição da QUANTIDADE de atendimentos, agregada a um aumento de rendimentos, implica em ganho de QUALIDADE tanto para o profissional em si, quanto para os Clientes.

Melhor remunerado, com mais tempo livre, com melhores recursos à sua disposição (como observamos no tópico "Equipamentos" e "Acesso à Internet", o profissional tem a oportunidade de dedicar-se ao seu aperfeiçoamento e, com isso, maximizar seus resultados e, conseqüentemente, satisfazer a Clientela, mantendo-a e, até mesmo, ampliando.

Locais de Atendimentos:

Este é um dos tópicos que as pesquisas evidenciaram uma possível queda na qualidade, de 2004 para 2008.

O custo dos imóveis, seja para aquisição, seja para alugar, é fato que supera a

Página 8 / 22

Marketing TH

inflação acumulada. Os aluguéis subiram em média 35%, praticamente o mesmo aumento para a compra de imóveis (além das dificuldades em se obter financiamentos...), somados a reajustes nas taxas, impostos e despesas que recaem sobre os mesmos (IPTU, taxa de lixo, contas de luz, água, condomínio e similares...). Nas grandes cidades, há o agravante do trânsito, que consome tempo, além de somar estresses e despesas de combustível.

Todo esse panorama torna tentador a retomada de um antigo hábito amador em nosso setor: montar consultório na própria residência... Se à primeira vista parece uma boa alternativa, a longo prazo se mostra inadequado. Junto aos Clientes, causa a impressão de que não estão perante um profissional bem-sucedido, pois, via de regra, só atende na própria casa, quem não tem recursos para um consultório... E, perante a hipótese de não ser bem-sucedido financeiramente, de pronto se questiona se é tecnicamente eficiente ou não... E, gerando este tipo de dúvidas, os Clientes potenciais acabam por escolher outros profissionais que ostentem sinais exteriores de sucesso... Ainda que injusto, é regra que a primeira impressão é a que fica.... E isso em todas as profissões.

Paralelamente, soma-se à dificuldade em separar tempo e espaço quanto ao que é consultório, ao que é residência, misturando rotinas familiares com as profissionais, dificultando a necessária concentração e paz de espírito que os atendimentos de consultório exigem.

Esse quadro negativo pode ser esboçado se considerarmos, ISOLADAMENTE, o aumento de profissionais que passaram a atender nas próprias residências. Por outro lado, se ampliarmos o espectro para todos os itens, veremos que a ligeira queda percentual de quem tem consultório próprio pode ter migrado para salas alugadas, item que teve aumento equivalente. Já um fato sem dúvida alguma positivo foi o descréscimo de quem atende em domicílio, opção que a prática comprovou ser altamente pejorativa. Diferentemente do fenômeno "home care" de outras profissões, onde o atendimento domiciliar se dá a "peso de ouro", justificado pelo deslocamento de verdadeiros consultórios sobre rodas, ricamente equipados (odontologia a domicílio, fisioterapia em casa, etc...), já em nossa profissão, via de regra, quem atende na casa do Cliente é porque não tem um local adequado. Ou seja, apresenta sinais exteriores de estar mal-sucedido, o que reflete diretamente no valor que consegue agregar por atendimento, que costumam estar bem abaixo da média do mercado.

Chama a atenção a margem que optaram por "nulo ou em branco" neste quesito, ou seja, em tese, pessoas que não se enquadram em nenhuma das alternativas. Hipoteticamente, podemos supor que ou não atendem ninguém (são teóricos apaixonados pela profissão...), ou, o que seria bem mais preocupante, atenderem em locais totalmente inadequados, tais como pátios de shoppings-centers, barracas em estacionamentos e similares, situação de ética questionável e de eficácia técnica inferior, se comparado a um consultório, propriamente dito. Ao aceitarem trabalhar em ambientes sem condições mínimas de privacidade e recursos, agravado pela minimização do tempo dedicado a cada atendimento, culmina em valores irrisórios sendo cobrados, que só poderiam ser monetariamente compensadores mediante grande QUANTIDADE de Clientes, mas que continua

Marketing TH

injustificável do ponto de vista QUALITATIVO, além de desvalorizar a profissão com um todo... Felizmente, até sob esta hipótese ruim, as estatísticas favorecem, já que diminuiu de 5,9% para 2,4% os que assinalaram como "branco/nulo", de 2004 para 2008.

Horários de Atendimentos:

Este gráfico mostra uma significativa alteração nos horários preferenciais. Em 2004, a maioria era atendida durante o chamado "horário comercial", o que implica que os Clientes, ou exerciam atividades remuneradas com grande flexibilidade de horários, ou não estavam empregados e/ou trabalhavam nos afazeres de casa.

Marketing TH

Já em 2008, ainda que a maioria ainda se mantenha das 14 às 17hs, houve uma grande migração para os períodos já fora do horário convencional de trabalho. De onde se pode deduzir que a Clientela está exercendo mais agora do que antes, atividades que demandam compromisso de horário comercial, provavelmente, empregos convencionais, o que, se por um lado lhes limitam a disponibilidade de tempo, por outro, lhe possibilitam maior renda, e, por consequência, maior poder de arcar com os valores atuais de atendimento, bem mais elevados que os praticados há 4 anos. Esta hipótese é a mais provável, a considerar o aumento do rendimento da Clientela, conforme constatado igualmente por esta pesquisa.

Outrossim, não é de se descartar esta outra possível interpretação: a somatória ao trabalho de consultório, de empregos convencionais acumulados pelo próprio profissional, já que este estudo igualmente detectou um aumento percentual dentre os colegas que possuem mais de uma atividade econômica, acrescida à de consultório. Se isto ocorrer, consequentemente, restará para atendimento, justamente os horários anteriores e posteriores ao período em que o Terapeuta Holístico dedica à sua outra profissão.

Fontes de Rendimentos:

Esta é uma pauta digna de estudos em separado. Historicamente, sempre houve uma relutância em assumir a Terapia Holística como profissão em especial, para os mais antigos no ramo. Muitas vezes assumida até como missão de vida, não raro sem cobrar pelos atendimentos, só nas últimas duas décadas é que as técnicas passaram a ser encaradas como uma opção de sustento financeiro e os consultórios se profissionalizaram. Em 2004, as pesquisas mostraram uma grata surpresa, com o fato da maioria dos entrevistados ter a Terapia Holística como fonte única de rendimentos.

Já para 2008, um paradoxo: apesar dos rendimentos terem aumentado substancialmente, a maioria voltou a ter uma segunda profissão, somada à de consultório. Paralelamente ao aumento da receita de consultório, houve redução do número de pessoas atendidas, o que implica em maior disponibilidade de tempo,

Marketing TH

que pode ser ocupado com outras atividades profissionais.

O clima de incerteza e de crises internacionais também podem ter contribuído para gerar insegurança, induzindo aos entrevistados a que se garantirem com mais opções de renda e, desta forma, manter o padrão de vida.

Outrossim, considerando o crescimento de rendimentos com os consultórios, se a esse fato somou-se ganhos financeiros com uma segunda profissão, implica que a categoria encontra-se com maior disponibilidade de investimentos, a serem aplicados em recursos de médio e longo prazo, como cursos, previdência privada e similares.

Recursos de consultório:

O aumento de rendimentos, aparentemente, não resultou necessariamente num incremento dos recursos para o consultório.

Página 13 / 22

Marketing TH

Por um lado, o investimento em informática foi o mais evidente, já boa parte passou a contar com computador em seus atendimentos. Já nos recursos humanos, foi o setor mais afetado negativamente, com a grande maioria dispensando os funcionários.

A diminuição da QUANTIDADE de atendimentos, ainda que perante um aumento de rendimentos, possivelmente tornou atraente a idéia de dispensar recepcionistas e, na ausência de quem atenda aos agendamentos, o telefone fixo migrou para o celular, passando ao próprio profissional secretariar seus atendimentos.

Do ponto de vista do "marketing", é uma estratégia arriscada, já que transmite uma imagem de desorganização e pouco sucesso e esta primeira impressão certamente afasta novos Clientes potenciais, além de correr o risco de perder até os já conquistados, caso os agendamentos se tornem um processo moroso. A ausência de consultório e telefones FIXOS cria insegurança para os Clientes, como se o profissional ainda fosse um iniciante, já que não está "estabelecido", só podendo ser contatado diretamente e por celulares, como alguém que não possa ser LOCALIZADO.

Perfil dos Clientes:

A tendência do gênero feminino predominar entre a Clientela consolidou-se se ainda mais de 2004 a 2008, podendo quase generalizar que 80% das pessoas atendidas são mulheres.

É de consenso entre os profissionais, que o sexo feminino é mais aberto às propostas de autoconhecimento, bem como às linhas que buscam a manutenção e ampliação da **QUALIDADE DE VIDA**.

Até o momento, o público masculino, que via de regra só procura atendimento em situações emergenciais, parece não ter sido ainda conquistado pela Terapia Holística,. É um desafio em aberto, a conquista desta significativa parcela da sociedade, que ainda não se mostrou tocada pelas atuais formas de divulgação dos benefícios das técnicas de abordagem holística.

A Faixa Etária da Clientela praticamente se manteve, nestes últimos 4 anos, com predomínio absoluto de adultos, de 36 a 50 anos, ou seja, um público que. em tese, já tem satisfeitas suas necessidades imediatas, podendo agora dedicar-se ao bem estar, ao transcendente, à busca de maior qualidade de vida, que é a o principal foco da nossa profissão.

Este perfil de Cliente padrão se consolida ainda mais, ao observarmos que a

Marketing TH

escolaridade migrou de 2o grau, para nível superior e que a faixa de rendimento predominante **DOBROU** de valor de 2004 para 2008.

Existe uma tendência à elitização da Clientela e, por consequência, o mesmo para os profissionais, já que lidamos com um público esclarecido e, como tal, de elevado grau de exigência geral.

Nossos Clientes estão atentos, consciente ou inconscientemente, a todo e qualquer detalhe de nosso consultório e também, paralelamente a este. Mesmo diante de bons resultados, o impacto negativo de, por exemplo, perceber que o profissional nem sequer usa recipientes especiais para descarte das agulhas de Acupuntura (consulte as NTSV - Normas Técnicas Setoriais Voluntárias da Terapia Holística e Anexos, disponíveis em www.sinte.com.br e na obra Tutorial Terapia Holística), pode levar o Cliente a procurar atendimento em outro local.

Um sanitário, ou uma recepção que não esteja impecável pode induzir a acreditar que em igual estado possa estar sua sala de atendimento... Um funcionário seu questionando a inadequação de salário na sala de espera pode levar a Clientela a duvidar de sua idoneidade... A ausência de registro nos órgãos de classe levantam dúvidas quanto à capacitação profissional... Que tipo de impacto causa em um Cliente defrontar-se com seu Terapeuta Holístico, um profissional da Qualidade de Vida, fumando, bebendo, alimentando-se inadequadamente ? Ou esse mesmo tipo de situação, protagonizada por seus colaboradores de consultório ? É importante observarmos que a boa ou má impressão que causamos é primordial para a decisão dos Clientes potenciais quanto à escolha do profissional e que a composição desta imagem extrapola os limites do atendimento em si, ampliando-se para todo o ambiente de trabalho e para além deste.

A Clientela se disponibiliza a investir financeiramente na Terapia Holística se o ganho em **QUALIDADE DE VIDA** se evidenciar, pois sentem que estão aplicando em bem-estar, autoconhecimento, maximização de seus potenciais como seres

humanos.

De certa forma, este perfil de Clientela da Terapia Holística já poderia ser antevisto graças à teoria da **Hierarquia das Necessidades**, do psicoterapeuta Abraham Maslow, que é considerado um dos expoentes da corrente humanista e um dos pioneiros da corrente seguinte, a transpessoal .

A "pirâmide de Maslow" é um gráfico didático que objetiva hierarquizar as necessidades humanas.

Ao pé da pirâmide estão as necessidades básicas, de sobrevivência, instintivas (necessidades fisiológicas) e no topo, as mais complexas (auto-realização).

1. Necessidades básicas: constituem o nível mais "baixo", no sentido de SOBREVIVÊNCIA e preservação da espécie: alimentação, repouso, abrigo, sexo, etc. Se alguma dessas necessidades não está satisfeita, ela determina fortemente a estrutura comportamental do homem.

Necessidades de segurança: uma vez satisfeitas as necessidades básicas, o indivíduo passa a ocupar-se com a estabilidade (trabalho, saúde, moradia..) e proteção contra ameaças ou privações.

2. Necessidades afetivas-sociais: assim que as necessidades básicas e de segurança encontram-se saciadas, assumem maior importância a socialização, amizades, sentimentos de grupo, família, relacionamentos...

3. Necessidades de auto-estima: auto-apreciação, autoconfiança, aprovação social, status, prestígio, autoconfiança, independência, autonomia e similares passam cada vez maior importância, assim que o indivíduo satisfaz as necessidades classificadas anteriormente.

4. Necessidades de auto-realização: neste nível, o indivíduo já se dedica a desenvolver, ampliar e concretizar todo o seu potencial, autodesenvolvendo-se continuamente.

A teoria da hierarquia das necessidades parte de algumas premissas... Só quando um nível "inferior" está razoavelmente satisfeito é que o nível seguinte de necessidades assume importância maior. Porém, se uma necessidade de nível mais baixo voltar a ficar insatisfeita, ela volta a ser predominante, até a questão ser resolvida.

A "pirâmide de Maslow" é aplicada em muitos setores profissionais além da psicoterapia, tais como educação, administração, marketing...

Notem que a Terapia Holística tem foco predominante nas necessidades mais complexas, as do topo dessa "pirâmide". Daí resulta um certo elitismo da Clientela que atendemos, justamente aquela faixa da população que já teve suas necessidades básicas atendidas...

Conclusões:

Todas as decisões, inclusive as relacionadas com a carreira, convivem com um certo nível de incerteza, que podem ser minimizadas mediante o acesso ao máximo de informações confiáveis. Um dos objetivos de toda pesquisa mercadológica é tornar-se um instrumento facilitador para tomada de decisões, contribuindo para diminuir a incerteza e/ou influenciar a escolha de um curso de ação, auxiliando a identificar problemas e oportunidades.

A análise comparativa das pesquisas de 2004 e 2008 comprovou a maior profissionalização de nosso setor, do ponto de vista econômico: aumentou o valor recebido pelas consultas e, ainda que diminuída a carga horária, o resultado final foi um crescimento de 65,6% nos rendimentos da profissão, confrontando com 27,2% de inflação somada no mesmo período.

Os consultórios receberam investimentos em informática (aumento de 237% dos que possuem internet banda-larga e 584% dos que possuem computador em seus consultórios), porém, detecta-se um movimento contrário, de economia em bens intangíveis, tais como em recursos humanos e quanto à adequação dos locais de atendimento (diminuição significativa do número de recepcionistas, somada ao aumento de profissionais atendendo em suas próprias residências). Paradoxalmente ao aumento de rendimentos com os consultórios, mas coerentes com a diminuição da carga horária, de 4 anos para cá, aumentou significativamente a quantidade de profissionais que possuem uma segunda profissão paralela.

Marketing TH

O quadro geral implica em grande aumento de poder econômico dos Terapeutas Holísticos (somam os ganhos reais obtidos nos consultórios com a renda paralela da segunda profissão), que resultou em investimentos em fontes de acesso à informação e de estudos, em especial, computadores com acesso rápido à internet, possibilitando manter-se à par rapidamente das informações de fontes fidedignas como o SINTE, bem como ao aperfeiçoamento continuado por meio dos cursos, matérias e estudos disponibilizados pelo sindicato.

A ascensão a este novo patamar social igualmente facilitou a conexão com o público alvo preferencial, que é justamente a camada da sociedade que já teve suas necessidades primárias satisfeitas, em boa parte graças ao seu poder aquisitivo elevado, estando prontos a se dedicar à satisfação de anseios mais subjetivos, como a maior qualidade de vida, autoconhecimento e transcendência, justamente os focos profundos da Terapia Holística, principal fator diferencial de nossa atividade. Para conquistar, manter e encantar o público alvo deste perfil de elevado grau de exigência, os profissionais acertam ao investir em seu aperfeiçoamento continuado, cabendo, contudo, rever suas estratégias de investimento em seus consultórios, em especial à adequação de local e de recursos humanos, pois correm o risco de causarem uma primeira impressão ruim aos novos Clientes potenciais e de desgatar a relação com os que já atendem, caso decaia a qualidade dos fatores EXTRA terapia em si, tais como dificuldade de acesso ao local, ausência de recepção eficiente e humana e similares.

É fato que existe um verdadeiro abismo diferencial entre os verdadeiros profissionais que são exatamente aqueles que se filiam ao SINTE e participantes diretos deste estudo, daqueles que são amadores, que de tão inseguros que são quanto à profissionalização, nem sequer tentaram obter suas CRT - Carteiras de Terapeutas Holísticos Credenciados. Perante o elevado grau de exigência dos Clientes potenciais, a própria lei de mercado se encarrega de retirar da profissão os elementos despreparados, o que implica em ainda maior visibilidade e credibilidade à elite que são os associados ao Sindicato dos Terapeutas. O próprio sindicato vem detectando uma grande diminuição da QUANTIDADE de pessoas atuando na profissão, paralelamente ao aumento QUALITATIVO do nível técnico e social dos que permanecem. Para os não filiados, a estimativa é a sua gradativa eliminação pelo mercado de Clientes potenciais, cada vez mais exigentes em sua busca por bons atendimentos.

Possuir a CRT, estando assim compromissados com as normas éticas e qualitativas da organização, por si só, continua um excelente diferencial favorável a produzir este aumento de 65,6% nos rendimentos de consultório.

Se a isto somar-se à participação junto aos projetos de educação continuada do SINTE, que além de aperfeiçoamento e adequação técnicas e à legislação brasileira, incluem igualmente estratégias de marketing para consultórios, projeta-se um crescimento qualitativo técnico e de rendimentos ainda maior aos profissionais possuidores de CRT - Carteira de Terapeuta Holístico Credenciado.

Em suma, as estatísticas de fato vem confirmando o slogan de que **A Terapia Holística É A Profissão do Século 21.**

Marketing TH

ID de solução único: #1215

Autor: : SINTE SINDICATO DOS TERAPEUTAS

Última atualização: 2009-02-06 16:25