

# OD JEDNEJ KOZETKI DO ŚWIETNIE DZIAŁAJĄCEGO GABINETU

DOWIEDZ SIĘ, JAK ZBUDOWAĆ BIZNES  
FIZJOTERAPEUTYCZNY

SZKOLENIE ONLINE

MARCIN CEBULA    BEATA FAŁARA

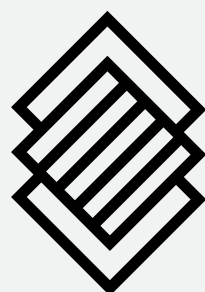
**MasterWay Fizjoacademy**

[www.fizjoacademy.pl](http://www.fizjoacademy.pl)





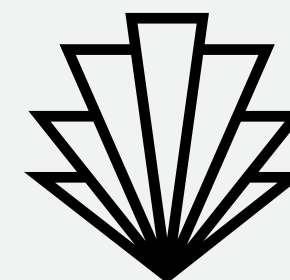
# AGENDA SZKOLENIA



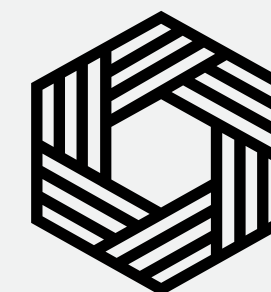
**Dlaczego  
dobry  
terapeuta to  
za mało?**



**5 etapów  
rozwoju  
fizjoterapeuty  
i gabinetu**



**Co robią  
fizjoterapeuci,  
którzy się  
rozwijają?**



**Dwa modele  
rozwoju – Ty  
wybierasz**

**DLA KOGO JEST  
TO SPOTKANIE?**



# **KIM JESTEŚMY?**

**JESTEŚMY PRAKTYKAMI**

**DZIAŁAMY OD 2019 ROKU**

**PROGRAM MENTORINGOWY OD 2022 ROKU**

**PONAD 200 UCZESTNIKÓW**

**SETKI GODZIN SPOTKAŃ I KONSULTACJI**







# **GOŚĆ SPECJALNY RADEK**

**Właściciel gabinetu:**

**DYNAMIS FIZJOTERAPIA  
& REHABILITACJA ZDUŃSKA WOLA**





# Dlaczego tylu dobrych fizjoterapeutów stoi biznesowo w miejscu?

- Chaos
- Brak planu
- Brak systemu
- Lęk przed ceną i zatrudnianiem
- Wszystko robią sami



**Nie każdy musi mieć drugą placówkę.  
Ale każdy powinien wiedzieć, na jakim jest etapie.**

**● Start | ● Ruch | ● Stabilizacja | ● Zespół | ● Skala**

**Tu nie chodzi o wyścig. Chodzi o dopasowanie  
działań do miejsca, w którym jesteś.**



## ● **ETAP 1 – START (0–5 tys. zł)**

---

**Od etatu do działania na własnych zasadach**

# Potrzeby i działania

- własna nazwa – logo
- social media – fb, instagram
- wizytówka Google
- wybór formy prawnej
- szukasz miejsca na pierwszą kozetkę
- mindset: „To możliwe, ale potrzebuję planu”





11 czerwca 2024

Karolina

11.06.2024, 13:53

Hej @everyone przychodzę dziś do Was z moimi małymi majowymi sukcesami, jestem świeżo po podsumowaniu wyników z @Czossini 🥳🎉💖 A mianowicie PIERWSZY MIESIĄC gabinetu i już zarobione 8 tyś 😊 Kolejny sukces to udane negocjacje ze znanym lekarzem i negocjacja ceny o 150 zł mniej za pakiet VIP, oraz skorzystałam z linku afiliacyjnego od @Damian [redacted] CMM Konin dzięki czemu 1 miesiąc oboje mamy za 1 zł 🥳 Oraz GAME CHANGER tego miesiąc wprowadzenie dokumentacji elektronicznej w gabinecie co pozwoliło mi zaoszczędzić miejsce w gabinecie na dokumentację papierową, chrońmy matkę planetę 🌍❤️ Inwestycja w kompatybilny system bardzo ułatwia mi pracę nie tylko z dokumentacją medyczną ale również z tworzeniem materiałów na fb i ig. Połączenie iphona i ipada to bardzo trafiona inwestycja zdjęcia/filmy nagrywane trafiają na ipada z którego tworzę treści, nie tracę już czasu na przesyłanie plików co ważniejsze mieści się on w damskie torebce więc cały system operacyjny mam zawsze przy Sb w razie umówienia pacjentka/zmiany terminu. 😊 Bardzo polecam u mnie się rewelacyjnie sprawdza. Nie bójmy się zmian ❤️💪



## ● **ETAP 2 – RUCH (5–15 tys. zł)**

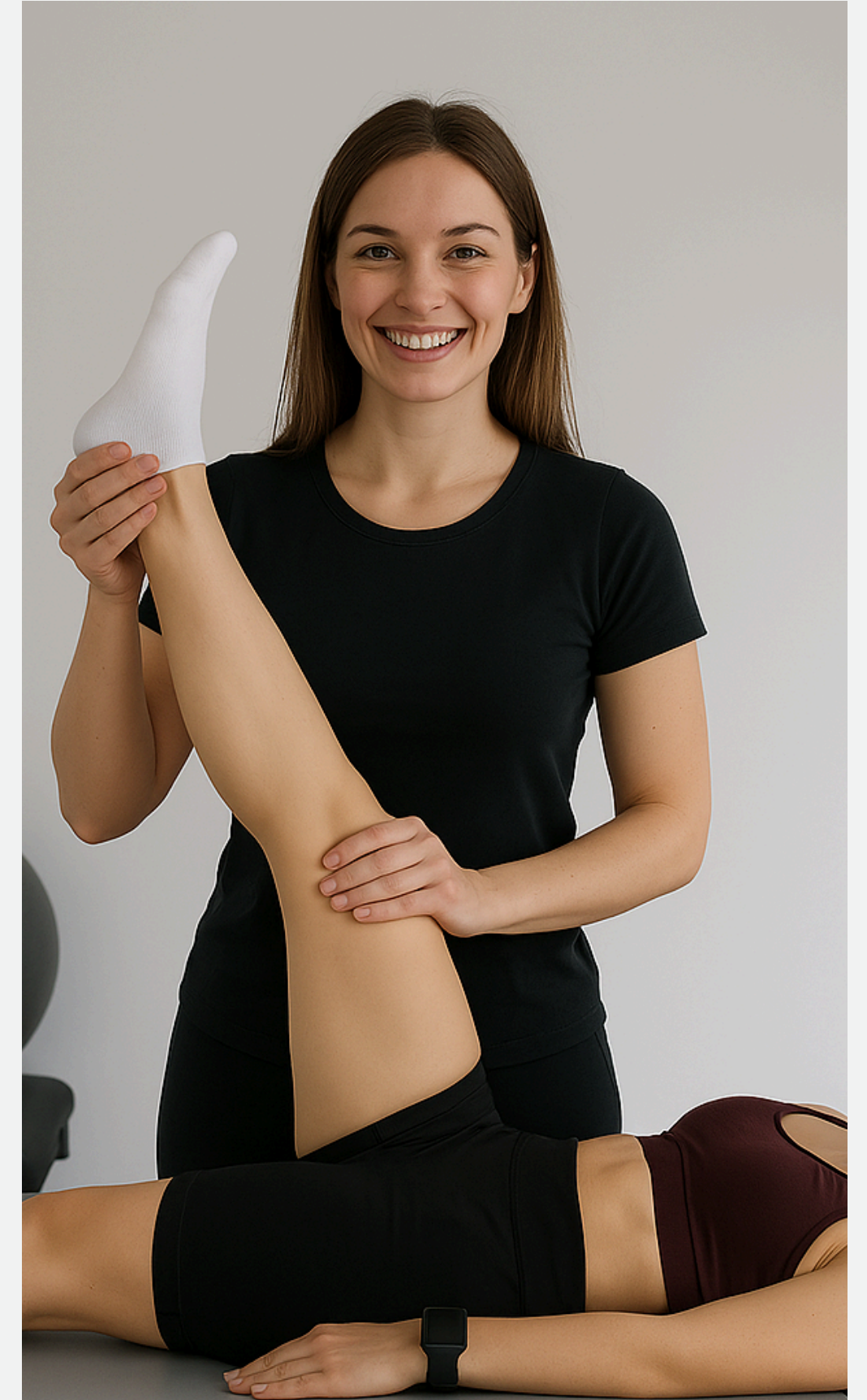
---

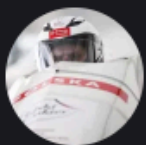
**Są pacjenci i jest chaos**



# Potrzeby i działania:

- system zapisu, rejestracji pacjentów
- komunikacja z pacjentem
- pozyskiwanie pacjentów – ZL, BOOKSY, FB ADS
- sprzedaż
- strategie pozyskiwania opinii
- pierwsze automatyzacje (kod QR, szablony postów)





**Radek Sobczyk Dynamis** 27.06.2024, 11:28

Mija pierwszy miesiąc w nowym miejscu bez jakiejkolwiek bazy pacjentów. Znany lekarz działa już trochę ponad miesiąc, wizytówka google zweryfikowana 17 dni temu, reklama lead-ads działa już tydzień.

Do tej pory zrealizowane: 10 wizyt

Umówione na najbliższe 2tyg: 8 wizyt

Znany lekarz: 4 pacjentów, łącznie 11 umówionych wizyt do tej pory

Wizytówka google: 2 pacjentów - 2 zrealizowane i 2 umówione.

Lead ads: póki co umówione 3 na 8 leadów

Dodatkowo, mam gabinet w miejscu dość ruchliwym - najlepszy radiolog w okolicy, dentysta, podolog oraz kilka innych gabinetów i zaobserwowałem, że regularnie schodzi trochę moich ulotek i wizytówek, które mam przed gabinetem, więc myślę, że "w razie wu" w najbliższych miesiącach będą się te osoby odzywać, jak się coś wydarzy i zaboli 😊

Cel jasny i klarowny: osiągnąć obrót taki by móc inwestować w następne narzędzia, które zwiększą obrót i pozwolą inwestować w następne.

Gdyby nie znany lekarz, to na ten moment zrealizowałbym jedynie 2 wizyty i miał umówione 5.

Powoli się rozkręcamy 💪



1



i co najważniejsze: wszyscy pacjenci zadowoleni. Dla mojej psychiki to ważne, bo zdarza się, że pacjentowi się nie pomoże, mimo dokładnych starań.



7





Kacper [REDACTED].2025, 12:11

Ja ogólnie podjąłem ważną decyzję w którą stronę idę.

1. Nazwa gabinetu ustalona i mi się podoba, jest tak jak chciałem.
2. Ogarnąłem logo.
3. Pozmieniałem i pozakładałem sociale pod nazwę gabinetu.
4. Czekam na szyld z logiem i nazwa na drzwi lokalu żeby przejść weryfikację wizytówki.
5. Edukuje się w marketing.
6. Pracuje nad rodo i regulaminem, czy tu ktos może mi pomóc przez to przejść? Co gdzie jak podpisywać?
7. Chce postawić stronę, z kim mam się kontaktować?

(edytowane)



Jakub

lu 27.12.2024, 19:31

Hej teraz przyszła moja kolej na podzielenie się sukcesami. Minęły już 2 miesiące od początku współpracy z Fizjoacademy, na początku nie miałem zbytnio pojęcia jak to wszystko będzie przebiegać i jakie będą efekty, a efekty były już od samego początku jak tylko zacząłem się stosować do zaleceń i wprowadzać je w życie, szkolenie z podnoszenia cen i tego jak zatrzymać pacjenta na więcej niż 1 wizyta to był totalny GAME CHANGER, który rozwiązał jeden z moich największych problemów. Po chwili jak wizytówka google i ZnanyLekarz zaczęli elegancko działać kolejny z moich problemów się rozwiązał i tym samym w Grudniu miałem praktycznie pełny kalendarz przy swoich możliwościach i zrobiłem wzrost obrotu o 72% względem poprzedniego miesiąca. A to jak się zmienił mental w ciągu tych 2 miesięcy to już nie mam pytań. 😊 Już nie mogę się doczekać kolejnych miesięcy współpracy i rozwoju bo jest jeszcze sporo do zrobienia ale maluje się to wszystko wyśmienicie 😊🔥🚀💪



3



1



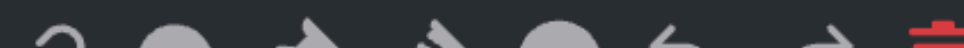
3



1



1





## ● **ETAP 3 – STABILIZACJA (15–30 tys. zł)**

---

**Grafik pełny i brak czasu**

# Potrzeby i działania:

- podniesienie cen
- pakiety
- polityka odwołań
- szukanie większego lokalu
- podejmowanie współpracy
- strona www
- pozycjonowanie SEO







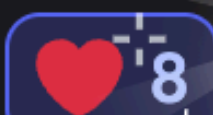
Tomek

3.2025, 19:33

Hej z takich drobnych sukcesów pragnę pochwalić się, że w 2 dni ogarnąłem 16 opinii na wizytówce googla. Miałem ocenę 4.2 ( bo wcześniej dostałem jedną ocenę 1 i teraz skoczyło mi do 4.8. Ponadto zacząłem ogarniać pakiety i zaczął się ciekawszy ruch w gabinecie. Wychodzę z mentalności sprzedawcy w warzywniaku do specjalisty, który prowadzi od A do Z i widzę, że pacjenci zaczęli to czuć. Do tego zaczynam prowadzić rozmowy na temat współpracy/zatrudnienia ludzi w gabinecie, co wcześniej było dla mnie abstrakcją. A no i moje wymówki 2 małych dzieci, 4 rok osteopatii , nauka, pisanie pracy dyplomowej zostały odłożone na bok, a zacząłem działać. Na ten moment tyle :). (edytowane)



2



1



1



Grzegorz

2025, 07:54

Moje sukcesy 2024:

ZAWODOWE:

- włączenie reklam na fb i google ads 
- zwiększenie średniej dziennej ilości pacjentów z 2-3 do 7-8 ,
- średnia obrotu od maja do końca roku - około 21500 zł,
- podniesienie ceny wizyty ze 150 zł do 170, a od nowego roku do 200 zł ,
- dobiecie do 159 opinii na wizytówce, czyli o 9 więcej niż miałem założony cel (uzyskanie w rok 103-4 opinii)  ,
- włączenie SEO strony internetowej ,
- rozwój mentalu w komunikacji z pacjentami podczas rozmów telefonicznych - stwarzanie atmosfery spokoju i opanowania podczas rozmowy, wypracowanie sobie pewnego wzorca rozmowy ,
- zmiana wzorca reakcji na nieprzyjście pacjenta na umówioną wizytę ze złości i zdenerwowania na spokój    ,
- udział w dwóch szkoleniach fizjoterapeutycznych ,
- zakup generatora wodoru i wykorzystywanie go na codzień w gabinecie (dzięki niemu udało się pomóc w kilku problemach, w których innymi narzędziami bym w takim stopniu nie pomógł) ,



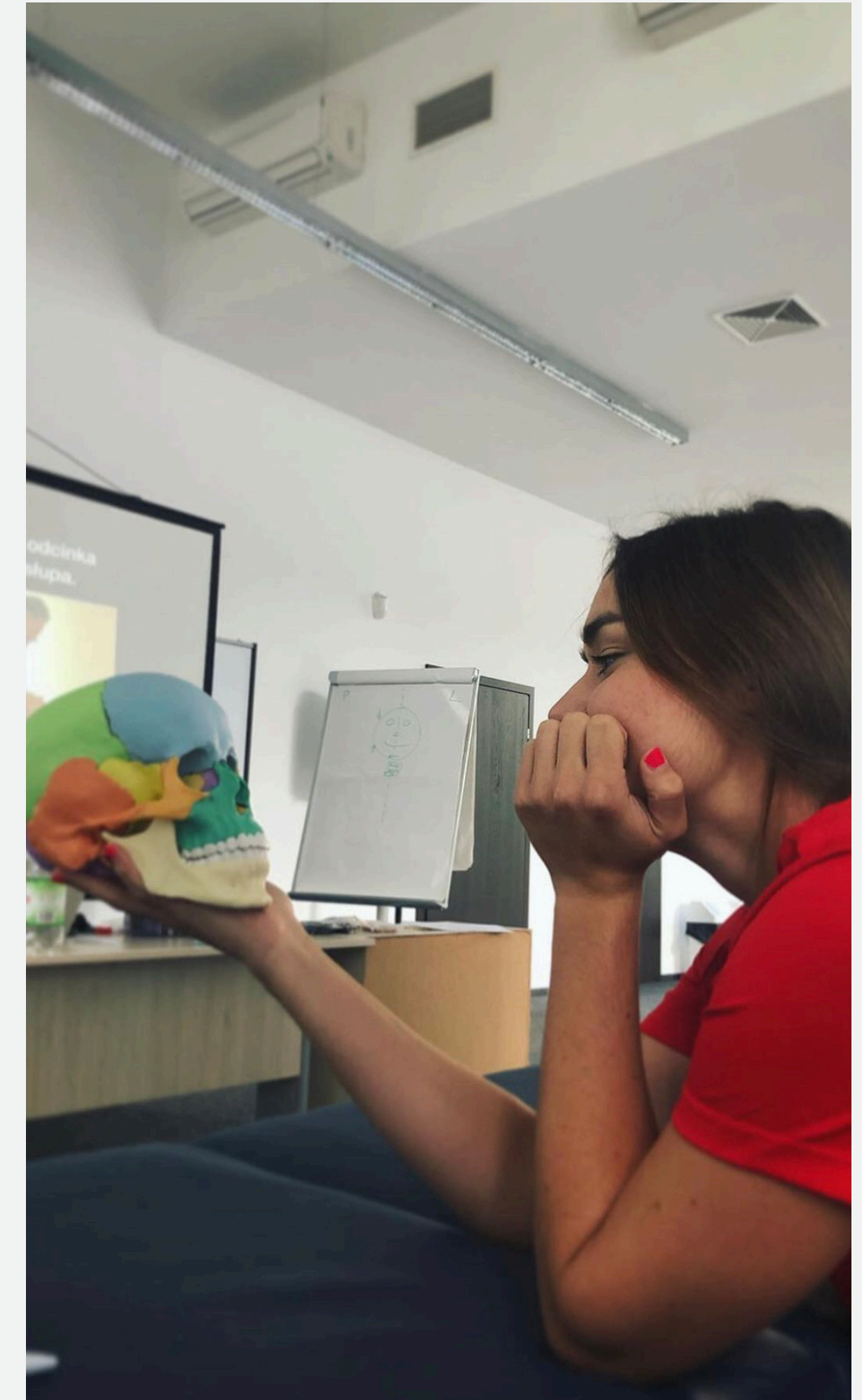
## ● ETAP 4 – ZESPÓŁ (30–60 tys. zł)

---

**Wychodzisz z gabinetu, ale jeszcze nie do końca**

# Potrzeby i działania

- tworzenie i budowanie idei miejsca
- podmiot medyczny
- zatrudnianie pracowników
- procedury
- plan finansowy
- komunikacja w zespole
- delegowanie zadań
- edukacja zespołu





21 sierpnia 2024

Marika [redacted] 21.08.2024, 10:43

Ostatni czas to kolejne nowe wyzwania dla mnie! 🔥 1. udało się złożyć wniosek o pożyczkę, który kosztował mnie mnóstwo czasu, ale przy pomocy Ady, GPT oraz infolinii informacyjnej udało się złożyć o pożyczkę 200 000 na usg i dostosowanie nowego lokalu, z którym ruszamy w marcu/kwietniu. 2. Dołącza do nas nowa specjalistka, bo poprzednia z końcem sierpnia idzie na macierzyński. Nie była to łatwa sytuacja, bo przez kilka miesięcy nie miałam żadnego CV na fizjo dziecięcą - specjalizacja u nas ciężka do obstawienia, znalazłam jednak sama taką fizjo i odezwałam się do niej i od września startujemy. ❤️ 3. Umowa na nowy lokal podpisana. 😊 Projekt się robi. 4. Udało się zrezygnować całkiem z jednego dnia pracy, działałam dalej, żeby oddawać swoje godziny na rzecz innych specjalistów, bo ciągle nie mam czasu : (. Pierwszy krok zrobiony. 5. Mam wspaniały zespół - taki o jakim zawsze marzyłam <3. DZIĘKI za wszystko ekipa FizjoAcademy i społeczność. Miłego! 🍀 😊



1



3



Karolina [redacted] 1.07.2024, 21:40

Ja też się pochwalę sukcesem:

1. Przekroczyłam obrót magicznej 4 za czerwiec
2. Jestem w trakcie rekrutacji, ale okazało się jednak że dziewczyny wydłużyły mi dodatkowe godziny więc muszę zwiększyć reklamę.
3. Organizujemy darmowe konsultacje jestem w tym dobra i tu przytoczę rozmowę z moim logopedą, która stwierdziła, że przecież nic mnie to nie kosztuje, może tylko prąd 🤔, i nie zareagowałam po prostu się uśmiechnęłam 🙏
4. Zapłaciłam podatek 91 zł 😊🙏, dla mnie to super bo Baby Steps zaczyna zarabiać 🤔
5. Zaczynam przekazywać zadania i z tyłu głowy sobie myślę, czy mnie na to stać? Jednak po chwili sobie mówię Karolina nie pieprz głupot, kupujesz dla siebie Swoją Energię i Czas 🙏😊.



4



1





## ● ETAP 5 – SKALA (60 tys. zł +)

---

**Myślenie jak właściciel, nie tylko fizjo**

# Potrzeby i działania

- planowanie inwestycji
- automatyzacja (kartoteki medyczne, FV, obdzwanianie pacjentów)
- zespół zarządzający
- drugi gabinet
- partnerstwo biznesowe, wspólnik, inwestor
- spółka z o.o.





7 sierpnia 2024

Agnieszka I

7.08.2024, 10:45

Dzisiaj ja się pochwale naszymi sukcesami z @Piotrek

1. Lipiec był naszym rekordowym miesiącem jeśli chodzi o obrót dobiliśmy do 70 000 zł !!
2. Podnieśliśmy ceny za wizytę, co było już od dawna w planach ale trzeba było się przemóc
3. Zatrudniłam nową osobę do wsparcia zespołu pediatrycznego
4. Masażysta, którego mamy w zespole od kwietnia ma coraz więcej pacjentów
5. Podjęliśmy decyzję o kolejnej inwestycji i mamy leady 😊
6. Mamy coraz więcej opinii na wizytówce ( w styczniu było 24 [chyba:] a teraz mamy 86)
7. Jestem regularna w nagrywaniu relacji na fb i insta a Piotrek wrzuca posty 😊

Dziękujemy @Czossini za wsparcie 😊



1



7



2



1



Agnieszka

29.11.2024, 15:39

Przyszedł czas i na Nas 😊

1. Dobiliśmy do 90.000 tys przychodu! (Przynajmniej wg wyliczeń Piotrka 😄)
2. Ja mam już od dwóch miesięcy grafik wypełniony praktycznie na dwa miesiące do przodu.
3. Zorganizowaliśmy 5 urodziny firmy i wyszły SUPER! To była bardzo dobra decyzja!
4. Zbudowaliśmy fajny zaangażowany zespół.
5. Jesteśmy regularni w prowadzeniu social mediów.

I pewnie by się coś jeszcze znalazło 😄



5



2



1



1



1



4



1



1





# Najczęstsze wyzwania

---

- Brak konkretnego wyznaczonego celu
- Brak poczucia własnej wartości
- Zatrzymujesz się, bo boisz się podnieść cenę
- Działasz sam, bo nikt nie robi tego „tak dobrze”
- Zaczynasz za szybko skalować
- Uciekasz w kolejne kursy, a nie masz planu wdrożenia
- Brak wspierającego otoczenia
- Nieumiejętność zauważenia faktów (patrzenie przez filtr emocjonalny).
- Nieumiejętność docenienia swoich osiągnięć
- Nieadekwatne oczekiwania do włożonej pracy



# **3 MODELE ROZWOJU GABINETU**

# FIZJONAWIGATOR

## DLA KOGO?

Dla osób, które dopiero myślą o rozwoju gabinetu, ale nie wiedzą, od czego zacząć. Chcą podpatrzeć innych i złapać kierunek.

## STYL DZIAŁANIA

Obserwujesz, pytasz, sprawdzasz – bez ciśnienia. Masz kontakt ze społecznością i dostęp do wiedzy na żywo.

## MENTALNOŚĆ

To pierwszy krok do zmiany. Jeszcze nie rozwijasz biznesu, ale zaczynasz go rozumieć.

## TEMPO ROZWOJU

Działasz wtedy, kiedy chcesz. Możesz być tylko słuchaczem, możesz się udzielać – bez zobowiązań.

## OBSZARY NAUKI

Warsztaty na żywo, Discord, rozmowy z bardziej doświadczonymi – uczysz się przez kontakt z praktykami.

## SAMODZIELNOŚĆ

Na luzie. Nic nie musisz, ale masz gdzie zapytać, pogadać i zobaczyć, jak robią to inni.



# Fizjonawigator Akademia Biznesu

---

zł149/mies.

---

✓ DOSTĘP DO ZAMNKIETEJ GRUPY NA PLATFORMIE DISCORD

✓ DOSTĘPO DO SZKOLEŃ BIZNESOWYCH I MARKETINGOWYCH ONLINE

✓ KONSULTACJE Z EKSPERTAMI

✓ DOSTĘP DO WIEDZY

✓ SPOŁECZNOŚĆ FIZJOTERAPEUTÓW ROZWIJAJĄCYCH GABINETY

# MASTERWAY MENTORING

## DLA KOGO?

Dla osób, które chcą nauczyć się prowadzić biznes, zmienić swoją mentalność, wejść na wyższy poziom.

## STYL DZIAŁANIA

Rozwijasz na własnych zasadach – z naszym wsparciem, ale to Ty jesteś sterem.

## MENTALNOŚĆ

Przechodzisz transformację – uczymy myślenia przedsiębiorcy, odwagi i pracy z przekonaniami.

## TEMPO ROZWOJU

Sam decydujesz, jak szybko się rozwijasz.

## OBSZARY NAUKI

Uczysz się marketingu, prawa, sprzedaży, zatrudniania, strategii – wszystkiego od podstaw.

## SAMODZIELNOŚĆ

Budujesz biznes od zera – zyskujesz kompetencje, które zostają z Tobą na całe życie.

# Co zawiera MasterWay Mentoring Fizjoacademy

- PAKIET 50 GOTOWYCH WZORÓW AKTUALNYCH DOKUMENTÓW DO POBRANIA
- PRAKTYCZNE KURSY BIZNESOWE I MARKETINGOWE
- DOSTĘP DO ZAMKNIĘTEJ SPOŁECZNOŚCI NA PLATFORMIE DISCORD 24/H
- INDYWIDUALNE KONSULTACJE 1:1 – STRATEGIA ROZWOJU DOPASOWANA DO TWOJEGO GABINETU
- GRUPOWE MASTERMINDY NA ZOOM CO 2 TYGODNIE.
- PROWADZENIE I POZYCJONOWANIE WIZYTÓWKI GOOGLE
- DOSTĘP DO STAŁEGO WSPARCIA PRAWNEGO DLA FIZJOTERAPEUTÓW  
(PROFESJONALNA KANCELARIA PRAWNA DO WYKORZYSTANIA 24 H W SKALI ROKU, W TYM ZAŁOŻENIE PODMIOTU MEDYCZNEGO LUB PRAKTYKI ZAWODOWEJ, SP Z O.O. FUNDACJI).

**Dostajesz wartość wartą ponad 41 700 zł rocznie...**



# JAK MOŻESZ DOŁĄCZYĆ DO MASTERWAY?



**Miesięczny**  
Bez umowy (pierwszy miesiąc 799 zł - kolejne 1499 zł).

~~1499~~ 799 zł /pierwszy miesiąc

✓ Możesz anulować w dowolnym momencie



**Roczny**  
Z umową na rok, płatność miesięczna.

1199 zł/miesiąc

✓ Dołączasz na rok

**Wersja miesięczna – idealna, jeśli chcesz przetestować program**

**Wersja roczna – dla zdecydowanych, którzy chcą pełnego efektu i oszczędności**

# FRANCZYZA FIZJOACADEMY

## DLA KOGO?

Dla tych, którzy chcą mieć swój gabinet, ale nie interesuje ich zarządzanie całością.

## STYL DZIAŁANIA

Działasz na gotowym modelu biznesowym, wszystko masz przygotowane.

## MENTALNOŚĆ

Przechodzisz transformację – uczysz się myślenia przedsiębiorcy, odwagi i pracy z przekonaniami.

## TEMPO ROZWOJU

Przeskakujesz etapy – masz od razu gotową strukturę i wsparcie.

## OBSZARY NAUKI

Otrzymujesz wszystko gotowe: marketing, rekrutację, dokumenty, prawnika.

## SAMODZIELNOŚĆ

Biznes działa w ramach systemu – nie musisz znać się na wszystkim.

# Jak dołączyć do Franczyzy Fizjoacademy?

## OPŁATA WSTĘPNA

Zależna od wybranego formatu

**Starter / 2.0 / Pro**

**od 14 000 zł netto (jednorazowo)**

## OPŁATA BIEŻĄCA

**stała – od 8 000 zł netto/miesiąc**

**lub**

**procentowa – 9% od obrotu**