



Manual de Funcionalidades

Raiz - gestão clínica e financeira odontológica

Um guia prático para implantação, rotina da equipe e melhor uso dos módulos do sistema.

Recomendação: leia primeiro os fluxos recomendados e depois aprofunde nos módulos usados pela sua função.

Versao: 1.0

O Raiz e uma plataforma de gestao clinica e financeira para consultorios odontologicos. A proposta e centralizar rotina, pacientes, producao clinica, propostas, financeiro, planos, relatorios, inteligencia operacional e suporte em um unico ambiente.

Este manual foi criado para orientar novos usuarios logo apos a contratacao.

1. Primeiro Acesso

- Acesse o site da plataforma.
- Clique em Login.
- Informe o e-mail e a senha cadastrados.
- Ao entrar, voce sera direcionado para a visao da sua clinica.

Dica: cada usuario deve acessar com seu proprio login. Isso melhora seguranca, permissao e rastreabilidade.

2. Estrutura Principal

O menu lateral organiza o sistema em quatro grupos:

- Operacao: Inicio, Agenda, Pacientes e Producao clinica.
- Gestao: Propostas, Financeiro, Relatorios e Planos.
- IA: Inteligencia e modulos em evolucao.
- Seguranca: Configuracoes, usuarios, permissoes, suporte e integracoes.

3. Inicio - Cockpit do Dia

A tela Inicio funciona como um painel de comando da clinica. Ela mostra:

- Producao no mes.
- Valor liquido no mes.
- Valores a receber.
- Contas vencidas ou vencendo hoje.
- Pacientes do dia.
- Canais urgentes.
- Retratos.
- Encaixes possiveis.
- Pacientes com dor.
- Retornos pendentes.
- Orcamentos nao fechados.

- Radiografias aguardando analise.

Aplicacao pratica: antes de iniciar o dia, a equipe pode abrir o Cockpit e entender o que exige atencao imediata.

Dica de uso: use a opcao de ocultar valores quando estiver compartilhando a tela com recepcao, equipe clinica ou terceiros.

4. Agenda

A Agenda organiza os compromissos da clinica por semana e permite registrar consultas, retornos, procedimentos e acompanhamentos.

Principais usos:

- Cadastrar agendamentos.
- Vincular agendamento a um paciente.
- Ver status de consultas.
- Consultar resumo rapido do paciente.
- Acessar prontuario, receitas, radiografias e financeiro do paciente a partir da agenda.
- Preparar comunicacoes de confirmacao.

Dica de uso: sempre vincule o paciente ao agendamento. Isso permite que o historico fique conectado ao cadastro dele.

5. Pacientes

O modulo Pacientes concentra o relacionamento com o paciente.

Ele permite:

- Buscar pacientes cadastrados.
- Cadastrar novos pacientes.
- Consultar historico de atendimento.
- Registrar comentarios e acompanhamento.
- Marcar sinais como dor, retorno pendente, radiografia aguardando analise, canal urgente e retratamento.
- Consultar radiografias antes e depois.
- Emitir receita.
- Emitir atestado ou declaracao de comparecimento.
- Gerar TCLE.
- Acompanhar oportunidades de retomada.

Aplicacao pratica: quando um paciente liga, a equipe consegue abrir o cadastro e entender rapidamente historico, pendencias, propostas, documentos e financeiro.

Dica de uso: mantenha telefone, WhatsApp e e-mail atualizados. Isso melhora retomadas comerciais, confirmações e futuras automações.

6. Produção Clínica

Esse módulo registra os procedimentos realizados.

Campos importantes:

- Data do procedimento.
- Paciente.
- Dente.
- Consultório ou clínica parceira.
- Plano.
- Procedimento.
- Tipo de canal, quando aplicável.
- Valor.
- Repasse para consultório parceiro.
- Radiografia antes e depois.
- Status comercial ou operacional.
- Previsão de recebimento.

Aplicação prática: todo procedimento realizado deve ser lançado aqui. Isso alimenta relatórios, financeiro, acompanhamento, planos, glosas e histórico do paciente.

Dica de uso: informe sempre a data correta do procedimento, mesmo que esteja lançando retroativamente.

7. Propostas

O módulo Propostas ajuda a criar e acompanhar orçamentos.

Funcionalidades:

- Cadastrar dados do paciente.
- Inserir itens da proposta.
- Informar dente, procedimento e valor.
- Adicionar radiografia antes e depois.
- Registrar score de dificuldade do caso.
- Gerar PDF da proposta.
- Acompanhar o pipeline.
- Marcar proposta como oportunidade, em negociação, em execução, ganho ou perdido.
- Ver oportunidades de retomada.

Aplicacao pratica: propostas nao fechadas podem voltar como oportunidade de retomada para a equipe entrar em contato no momento certo.

Dica de uso: use o pipeline como rotina comercial. Uma proposta sem status atualizado deixa a gestao cega.

8. Financeiro

O modulo Financeiro organiza recebimentos, pagamentos, bancos, cartoes e conciliacao.

Areas principais:

- Visao geral financeira.
- Contas a pagar e receber.
- Historico financeiro por paciente.
- Bancos e cartoes.
- Conciliacao bancaria.

Ele permite filtrar por:

- Periodo.
- Banco.
- Consultorio parceiro.
- Tipo de lancamento.
- Paciente.
- Plano.

Aplicacao pratica: a clinica consegue acompanhar o que tem a receber, o que precisa pagar e o impacto financeiro de pacientes, planos e procedimentos.

Dica de uso: cadastre corretamente bancos e cartoes antes de registrar muitos lancamentos financeiros.

9. Relatorios

O modulo Relatorios centraliza indicadores, exportacoes e inteligencia operacional.

Inclui:

- Dashboards.
- Relatorios exportaveis.
- Assistente operacional.
- Insumos.
- Medicacoes.

Relatorios exportaveis podem ajudar a analisar:

- Valores por data de lancamento.
- Valores por previsao de recebimento.
- Valores por regra de pagamento do plano.
- Procedimentos.
- Planos.
- Canais.
- Consultorios.

Aplicacao pratica: use os relatorios para fechamento mensal, acompanhamento de produtividade e conferencia de recebimentos.

10. Insumos

Dentro de Relatorios/Gestao, o controle de insumos funciona como estoque operacional.

Permite registrar:

- Produto comprado.
- Fornecedor.
- Data da compra.
- Validade.
- Link da compra.
- Forma de pagamento.
- Conta usada.
- Estoque minimo.

Dica de uso: mantenha estoque minimo cadastrado. Isso permite gerar uma lista de compra mais confiavel.

11. Planos

O modulo Planos organiza convenios, glosas e radiografias.

Areas principais:

- Cadastro de planos.
- Glosas.
- Radiografias.

No cadastro do plano, e possivel registrar:

- Nome do plano.

- Prazo padrao de recebimento.
- Banco ou conta de pagamento.
- Regra de calculo.
- Dia padrao de pagamento.
- Portal, telefone, WhatsApp e contatos.

Aplicacao pratica: quando um procedimento e lancado, o sistema pode usar a regra do plano para prever recebimentos.

Dica de uso: revise periodicamente prazos e regras dos planos, porque isso muda o financeiro previsto.

12. Inteligencia

O modulo Inteligencia concentra recursos de IA e recursos avancados em evolucao.

Exemplos previstos ou em prototipo:

- Otimizacao de agenda.
- Segunda opiniao clinica com apoio de imagem.
- Comunicacao humanizada com paciente.
- Gestao de dor.
- Automacoes pos-tratamento.
- Odontograma e prontuario estruturado.

Importante: a IA deve apoiar o dentista, nao substituir decisao clinica, diagnostico ou responsabilidade profissional.

13. Configuracoes

Essa area e voltada para administradores da clinica.

Permite:

- Cadastrar usuarios.
- Definir permissoes.
- Cadastrar dentistas.
- Configurar integracoes.
- Acessar suporte.
- Preparar dados de IA e prototipos.

Dica de uso: conceda apenas as permissoes necessarias para cada funcao. Recepcao, financeiro, dentista e gestor podem ter acessos diferentes.

14. Suporte

O suporte permite abrir chamados para o proprietario da plataforma.

Tipos de chamado:

- Sugestao de melhoria.
- Falha tecnica.

Ao abrir um chamado, o sistema gera um protocolo automatico. O usuario pode acompanhar respostas pelo proprio sistema.

Dica de uso: descreva onde o erro aconteceu, o que tentou fazer e o que esperava que acontecesse.

15. FAQ do Sistema

O FAQ reúne duvidas rapidas sobre utilizacao.

Use o FAQ quando:

- Não souber onde registrar uma informacao.
- Tiver duvida sobre proposta, producao, financeiro ou paciente.
- Precisar entender diferenca entre modulos.
- Quiser saber a melhor rotina de uso.

16. Fluxos Recomendados

Rotina diaria

- Abrir Inicio.
- Conferir pacientes do dia.
- Ver alertas de dor, retorno e radiografia.
- Conferir agenda.
- Registrar procedimentos realizados.
- Atualizar propostas e financeiro.

Novo paciente

- Buscar se o paciente já existe.
- Se não existir, cadastrar em Pacientes.
- Agendar consulta.
- Registrar proposta ou procedimento.
- Manter historico atualizado.

Procedimento realizado

- Lançar em Produção Clínica.
- Vincular paciente, dente, plano e valor.
- Informar repasse, se houver.
- Inserir radiografias antes e depois.
- Acompanhar recebimento e follow-up.

Proposta criada

- Selecionar ou cadastrar paciente.
- Inserir itens e valores.
- Informar score de dificuldade.
- Gerar PDF.
- Acompanhar no pipeline.
- Marcar como ganho, perdido ou em negociação.

Fechamento financeiro

- Abrir Financeiro.
- Filtrar período.
- Conferir contas a pagar e receber.
- Conciliar bancos.
- Exportar relatórios quando necessário.

17. Boas Práticas

- Não use o mesmo usuário para pessoas diferentes.
- Cadastre pacientes com telefone e e-mail sempre que possível.
- Mantenha planos e clínicas parceiras atualizados.
- Atualize status de propostas com frequência.
- Lance procedimentos no dia em que ocorrerem ou informe data retroativa correta.
- Use comentários do paciente para registrar contexto importante.
- Evite deixar lançamentos financeiros sem banco ou previsão.
- Revise relatórios mensalmente.

18. Observações Importantes

O Raiz é uma ferramenta de apoio operacional, clínico e financeiro. Ele não substitui julgamento profissional, responsabilidade técnica, documentação legal obrigatória nem avaliação clínica do cirurgião-dentista.

Sempre revise documentos, propostas, receitas, atestados e termos antes de entregar ao paciente.