

ТОП ОШИБОК
ПРИ ОТКРЫТИИ КЛИНИКИ,
ПОСЛЕДСТВИЯ
И КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ



ПО ОКОНЧАНИЮ ВЕБИНАРА ВЫ УЗНАЕТЕ

1. К чему приводят ключевые ошибки при открытии медицинского бизнеса
2. Основы разработки концепции – что ведет бизнес к краху
3. Финансовая модель будущей клиники, о каких показателях забывать нельзя
4. Какие главные риски надо учитывать при подборе помещения
5. Налогообложение в медицине – как проверить бухгалтера
6. Название и бренд клиники – почему вас могут обходить стороной
7. СЭЗ и лицензирование – страхи или риски?
8. Типичные ошибки управления на старте работы клиники, **как исправить последствия**
9. Где клиника **теряет прибыль**, что надо учесть, чтобы не закрыться /разбор кейсов/
10. Ответы на индивидуальные вопросы

ЧЕГО НЕ БУДЕТ НА ВЕБИНАРЕ

ВОЛШЕБНЫХ ТАБЛЕТОК



ПОЧЕМУ 6000 КЛИЕНТОВ ВЫБРАЛИ ШКОЛУ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА

+ 100 УЧЕНИКОВ ПРИСОЕДИНЯЕТСЯ К НАМ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ

Наши преимущества

- ПРЕПОДАВАТЕЛИ ПРАКТИКИ
- ГАРАНТИРОВАННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ
- ПОДКЛЮЧЕНИЕ К УНИКАЛЬНОЙ БАЗЕ ЗНАНИЙ
- МНОЖЕСТВО УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ И МЕТОДОЛОГИЙ
- ПОДДЕРЖКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ УЧЕНИКОВ
- ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ РЕШЕНИЙ И АДАПТАЦИЯ ПРОГРАММ

**ОБУЧЕНИЕ + КОНСАЛТИНГ ПО ОТКРЫТИЮ И СОПРОВОЖДЕНИЮ +
УПАКОВКА ФРАНШИЗ**



- Основатель и генеральный директор Школы Медицинского Бизнеса
- Организатор здравоохранения, к.м.н., МВА «Стратегия»
- Бизнес-консультант по открытию, управлению клиниками, упаковке франшиз
- Преподаватель кафедры «Менеджмент в здравоохранении» РУДН
- Заместитель Председателя, руководитель подкомитета по медицинскому образованию Ассоциации управленцев сферы здравоохранения
- Ментор «Experium»
- Преподаватель ГБУ «Малый Бизнес Москвы», спикер «Синергия»

ДАВАЙТЕ ЗНАКОМИТЬСЯ

- Откуда вы?
- Какую клинику планируете открывать?

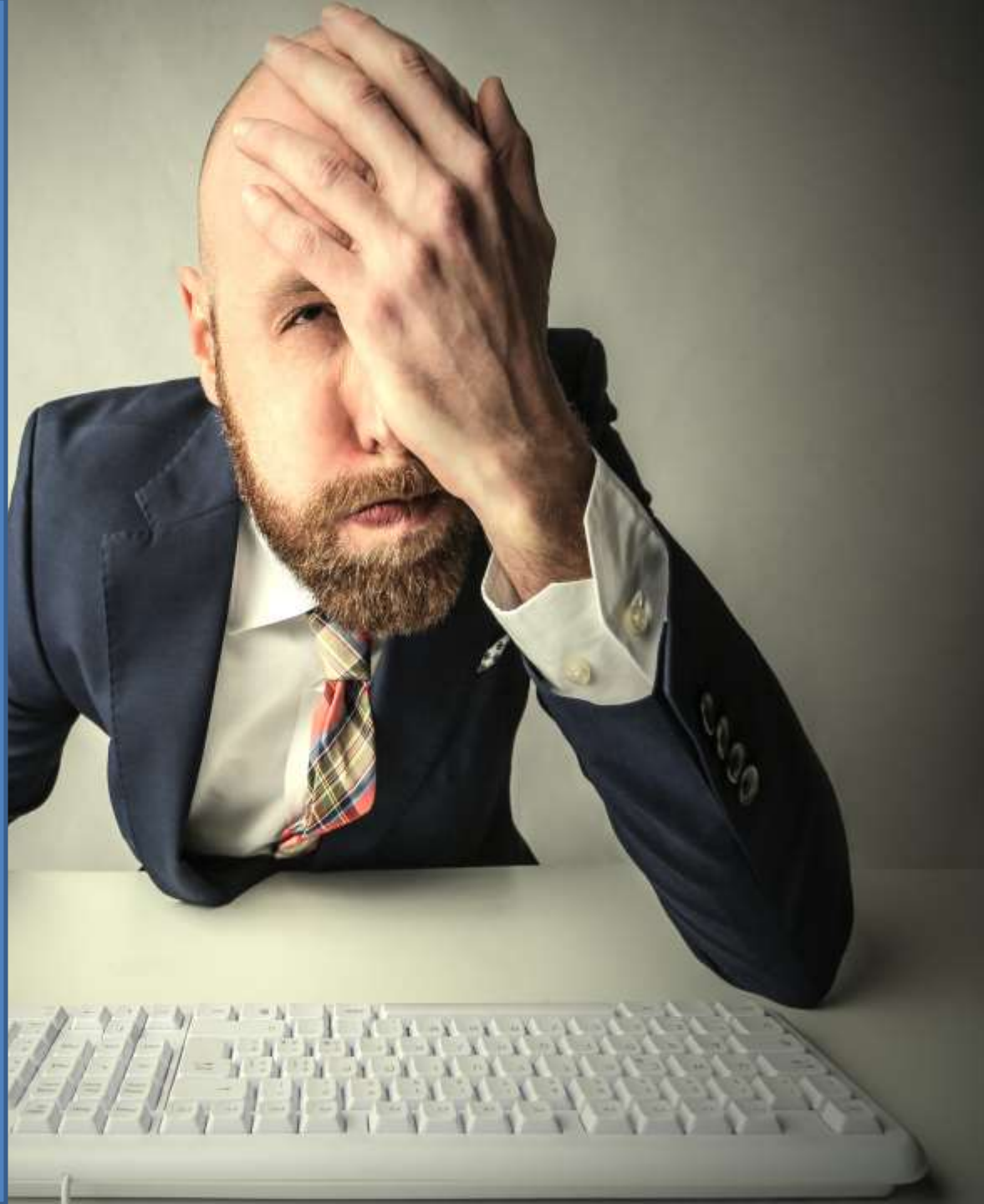
Например, стоматологическая клиника, Москва



ТОП ОШИБОК
ПРИ ОТКРЫТИИ КЛИНИКИ,
ПОСЛЕДСТВИЯ
И КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ



**С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ
СТАЛКИВАЕТСЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
ПЛАНИРУЯ ОТКРЫТИЕ
КЛИНИКИ?**



С ЧЕГО НАЧАТЬ?



**КЛИНИКИ ЗАКРЫВАЮТСЯ, ЗНАЧИТ МЕДИЦИНСКИЙ БИЗНЕС
НЕ ТАКОЙ УЖЕ И ПРИБЫЛЬНЫЙ?**



**РОСПОТРЕБНАДЗОР И РОСЗДРАВНАДЗОР БУДУТ МАКСИМАЛЬНО
ВРЕДИТЬ И СТАРАТЬСЯ ОТКАЗАТЬ В ПОЛУЧЕНИЕ СЭЗ И ЛИЦЕНЗИИ**



**НЕТ ТОЧНОГО ПОНИМАНИЯ И УВЕРЕННОСТИ ЧТО
ЧТО-ТО ИЗ ЭТОГО РЕАЛЬНО ПОЛУЧИТСЯ**



**ЧТО ПРОИСХОДИТ, КОГДА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НЕ
ЗНАЕТ ШАГИ К ОТКРЫТИЮ
И НЕ УЧИТЫВАЕТ РИСКИ?**



- СРОКИ ОТКРЫТИЯ ЗАТЯГИВАЮТСЯ
- ВОЗНИКАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ
- ОТКАЗЫВАЮТ В ПОЛУЧЕНИЕ СЭЗ И ЛИЦЕНЗИИ
- НЕ УДАЕТСЯ НАЙТИ СОТРУДНИКОВ
- НЕТ СРЕДСТВ ДО ВЫХОДА НА ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ
- ПАЦИЕНТЫ НЕ ПРИХОДЯТ
- РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕРЯЕТ ЭНЕРГИЮ И ВЫГОРАЕТ
- ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС, А ЧТО ДЕЛАТЬ С БИЗНЕСОМ?



А ЕСЛИ СОЗДАТЬ ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС



- Хватает сил и времени не только на работу, но и на себя, и семью
- Финансов и управленческих навыков достаточно для роста и развития компании
- Владелец заряжает всех энергией и стремлением достигать поставленные цели
- Процветание бизнеса и гордость владельца

ОШИБКА 1. КОНЦЕПЦИЯ КЛИНИКИ

ФОРМАТ

- Узкопрофильные клиники: стоматологическая, косметологическая, эстетической гинекологии, восстановительной медицины, пластической хирургии и т.д.
- Многопрофильные клиники

ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ

- Эконом класс
- Средний класс
- ВИП

В среднем прибыль клиники составляет **20%**

Стоматологической клиники, косметологической клиники, пластической хирургии **30%**

Срок окупаемости проекта зависит от формата клиники от **18 до 60** месяцев

ОШИБКА 1. КОНЦЕПЦИЯ КЛИНИКИ

Специалисты «ЯДРА» – специалисты, которые генерируют основную выручку клиники, за счет оказания набора услуг на приеме. Например, гинеколог, хирург, стоматолог и т.д.

Специалисты «АССОРТИМЕНТА» – специалисты, которые генерируют дополнительную выручку клиники, формируют «связки» специалистов, повышают имидж клиники. Например, эндокринолог, невролог, гастроэнтеролог и т.д.

«СВЯЗКИ» - логично сформированные перенаправления между специалистами

«ЗАКОНЧЕННЫЙ ЦИКЛ» – наличие группы специалистов, позволяющей пациенту получить все необходимые услуги по заболеванию в клинике. Например, невролог требуется отправить пациента к физиотерапевту, мануальному терапевту, остеопату, массажисту, офтальмологу и т.д.

ОШИБКА 1. КОНЦЕПЦИЯ КЛИНИКИ /КАТЕГОРИИ ПАЦИЕНТОВ/

- Наличный расчет (НР)
- Контракты
- ДМС факт
- ДМС аванс
- Юридические
- ОМС
- Телемедицина
- Исследования лекарственных препаратов
- Франшиза, партнерство, ассоциации

ОШИБКА 2. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

- Концепция клиники
- Позиционирование
- Категории пациентов
- Штатная расстановка
- Номенклатурный прейскурант
- Средний чек по специальностям
- Мотивация специалистов
- Каналы привлечения клиентов, потоки (расходы-доходы)
- Оборудование и расходные материалы
- Аренда, ремонт, коммунальные услуги, охрана
- Обучение управлению клиникой

Кто занимается финансовым планом?

- Расходы
- Точка безубыточности
- Прибыль
- Возврат инвестиций



ОШИБКА 2. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Оцените все за и против, примите взвешенное решение об открытии медицинского центра. Дорога назад на последующих этапах может стоить дорого.



ОШИБКА 3. ПОМЕЩЕНИЕ

- Наличие кабинетов приема и дополнительных площадей
- Покупка или аренда?
- Сдан ли дом
- Лицензия выдается на помещение. Срок аренды, прописанный в договоре, должен быть максимально длительный, от 5 лет.
- Ремонт
- Согласуйте план БТИ, покабинетную расстановку с представителем Роспотребнадзора. Получите от них подтверждение, перед тем как подписать договор.

ОШИБКА 4. НАЛОГИ

- Общий режим налогообложения
- Упрощенный режим налогообложения (доходы-расходы) 15%
- Упрощенный режим налогообложения (доходы) 6%
- НДС не облагается. Номенклатурный преysкурant. Раздельный учет комплексной услуги. Косметология, логопедия, психология облагается НДС.
- Налог на прибыль 0%. Доля дохода от медицинской деятельности 90%. Если в штате более 15 сотрудников, в том числе и совместители, кроме внутренних. Численность медицинского персонала более 50%. Если вы перешли с льготной ставки на обычную, обратно вернуться можно только через 5 лет. Подавать заявление до 30 ноября, приложив лицензию.

ОШИБКА 5. НАЗВАНИЕ И БРЕНД

При создании бренда нужно помнить, - он должен отражать суть вашей деятельности, чтобы клиенты сразу понимали, с какой целью они могут обращаться к вам



- Что проверяет Роспотребнадзор?
- Что проверяет Росздравнадзор?
- Почему могут не выдать СЭЗ и лицензию?

ОШИБКА 7. ТИПИЧНЫЕ ФАЛЬСТАРТЫ

СИТУАЦИЯ 1. Клинику открывают предприниматели с целью диверсификации бизнеса. Руководить предлагает знакомому врачу.

СИТУАЦИЯ 2. Клинику открывает профессиональный врач, который уже имеет свой гарантированный поток клиентов. Совмещает обязанности управленца с должностью врача

СИТУАЦИЯ 3. Клинику открывают вместе несколько партнеров. «Всеобщее равенство». Власть должна находиться в одних руках. 50%/50% ?

КОМУ СЛОЖНЕЕ?

ПРИЧИНА

ВЛАДЕЛЕЦ – определяет стратегию и развитию компании /маркетинг, технология, организационная схема, правила управления финансами, безопасность, партнеры/

ДИРЕКТОР – определяет реализацию

СПЕЦИАЛИСТ – реализует

1. **МАРКЕТИНГ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ**
2. **ПРОДАЖИ /КОНТАКТ ЦЕНТР/РЕГИСТРАТУРА**
3. **КОММУНИКАЦИЯ ВРАЧ ПАЦИЕНТ**
4. **МАРКЕТИНГ НА УДЕРЖАНИЕ**
5. **СИСТЕМНЫЙ БИЗНЕС**

РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ АДМИНИСТРАТОРА

– конверсия звонка в запись **90%**, в визит **85%**



Исходное состояние по конверсии звонков – точка А:

Средняя конверсия звонков в запись – **60%**, в визит – **50%**

Средний чек 2000 рублей, 1000 пациентов в месяц

Потери /90%/: 300 пациентов при записи, 350 /5%/ при визите x 2000 рублей
=
600 000 рублей и 700 000 рублей

КЕЙС 2. ПОВТОРНЫЕ ПРИЕМЫ

РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ВРАЧА

На 1 первичный прием минимум **1,5** повторного



Повторные приемы										
Специалист	Время отработанное	Выручка	Средний чек	Кол-во пациентов	Первичные пациенты	Повторные	Требуемое кол-во повторных при соотношении 1:1,5	Разница между планами и фактом	Стоимость повторного приема	Упущенная выручка
Гинеколог										
		428 720	4 044,53	106	75	31	112,5	81,5	4044,53	329 629
		542 780	4 889,91	111	92	19	138	119	4889,91	581 899
		124 240	2 889,30	43	26	17	39	22	2889,30	63 565
Итого:		1 095 740		260	193	67		222,5		975 093

КЕЙС 4. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Финансовое отличие между оплатой только процента и использования оклада или почасовой оплаты плюс процент



Например, вы используете почасовую оплату
200 рублей в час x **6** часов рабочей смены = **1 200** рублей

Предположим, что длительность приема врача 30 минут, соответственно за 6 часов он примет **12** пациентов.

При среднем чеке 2 000 рублей, выручка от 12 пациентов x 2 000 рублей = **24 000** рублей.

КЕЙС 4. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Если вы врачу оплачиваете только процент, например, 30%, то его оплата за рабочую смену составляет $24\,000 \text{ рублей} \times 30\% = \mathbf{7\,200 \text{ рублей}}$

На почасовой оплате, за рабочую смену врач получит 1 200 рублей плюс 15% от выручки.
 $24\,000 \text{ рублей} \times 15\% = \mathbf{3\,600 \text{ рублей}}$

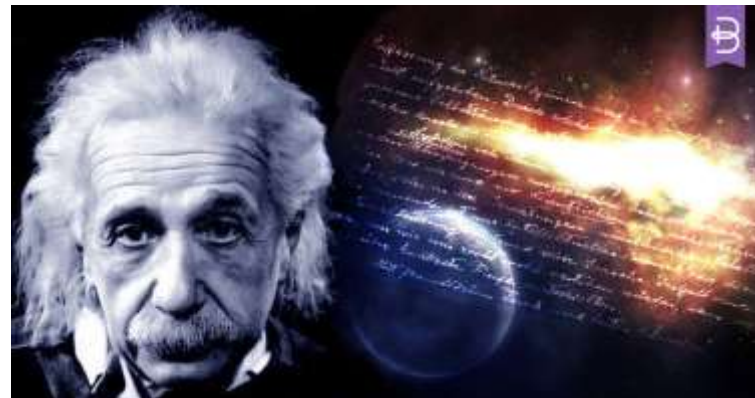
$$1\,200 \text{ рублей} + 3\,600 \text{ рублей} = \mathbf{4\,800 \text{ рублей}}$$

Экономия за каждую смену врача составит $7\,200 \text{ рублей} - 4\,800 \text{ рублей} = \mathbf{2\,400 \text{ рублей}}$

Посчитайте экономию по каждому врачу в неделю, в месяц, в год и вы увидите сколько денег вы теряете.

*Нужно выучить правила игры.
А затем, нужно начать играть
лучше всех. Выучите правила и
играйте лучше всех. Просто, как и
все гениальное*

Альберт Эйнштейн



**КТО УЖЕ ПРИНЯЛ 100% РЕШЕНИЕ ОТКРЫВАТЬ МЕДИЦИНСКИЙ
ЦЕНТР?**

ДАВАЙТЕ СДЕЛАЕМ ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ!

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

8 - 800 – 511 - 88 -97 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

АННА СОЛОМАХИНА + 7 903 974 17 58