

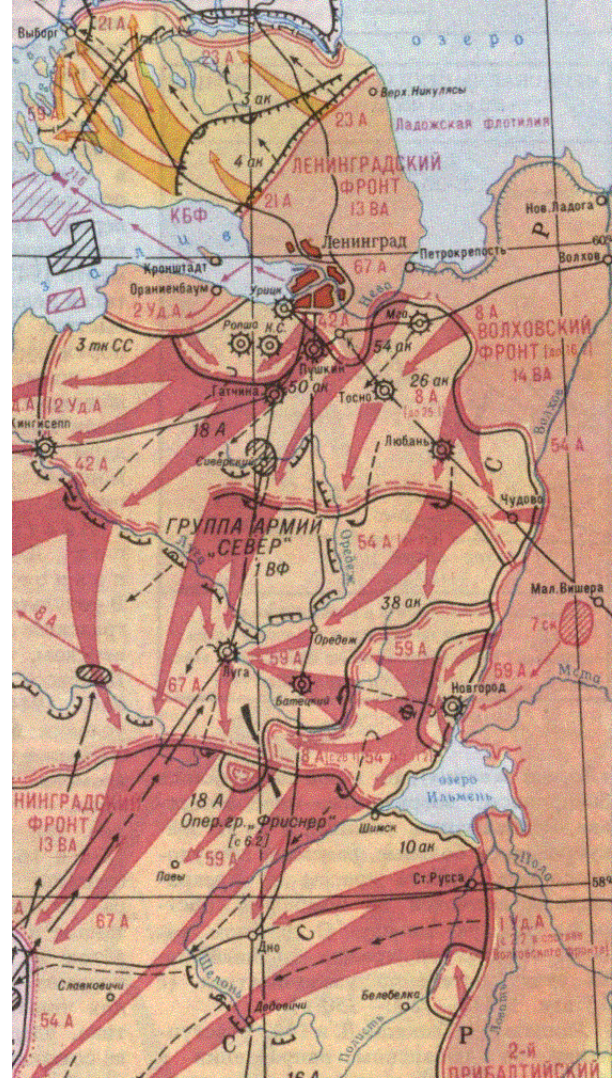
МАРКЕТИНГОВЫЙ СКРИНИНГ

«Диспансеризация» рынка
для удачного старта вашего бизнеса

ЛЮБИМОВ
Константин Владимирович
Эксперт по медицинскому маркетингу

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН МАРКЕТИГОВЫЙ СКРИНИНГ?

- » Определиться с направлениями
- » Понять, кого будем лечить
- » Составить список специальностей и направлений
- » Определить, сколько понадобится денег на открытие
- » Написать маркетинговый и бизнес планы



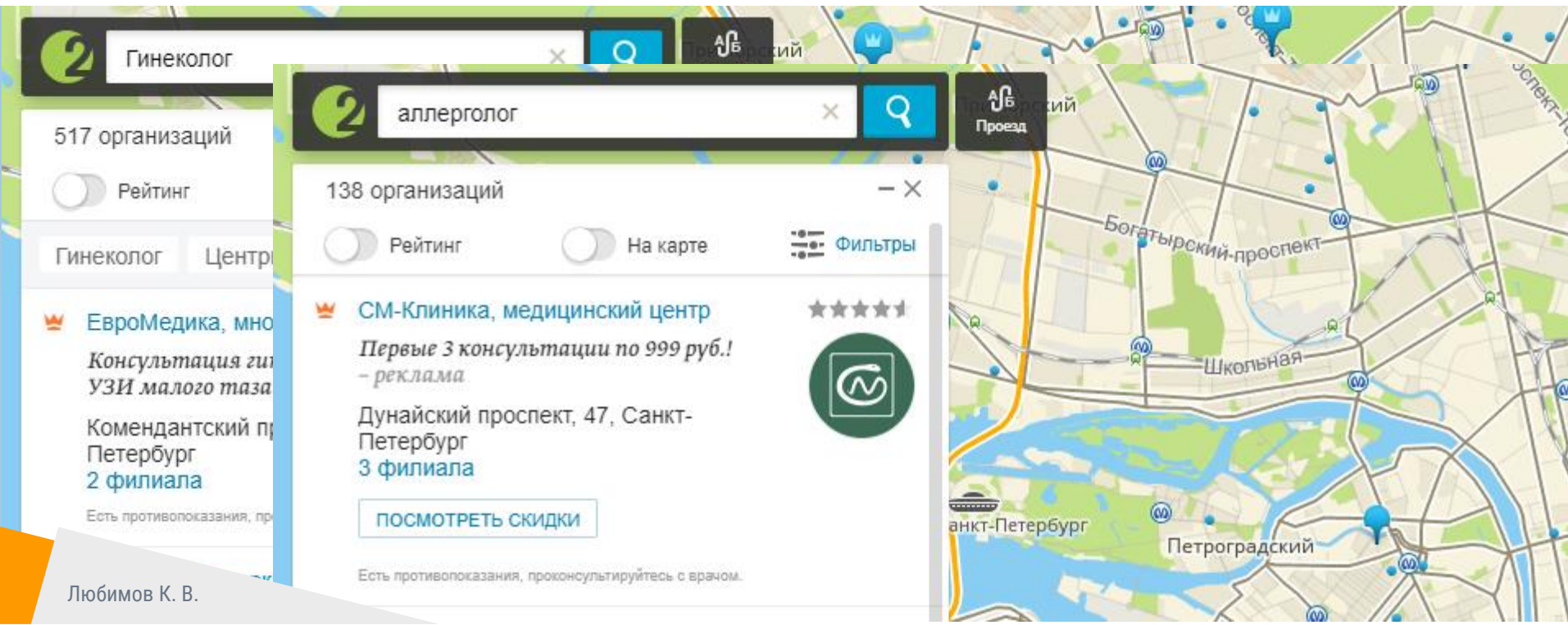
ЧТО ВХОДИТ В МАРКЕТИНГОВЫЙ СКРИНИНГ?

- » Статистика населенного пункта
- » Демографический анализ
- » Анализ заболеваемости
- » Динамика рынка медицины
- » Структура рынка
- » Предварительный конкурентный анализ
- » Первичная детализация рынка
- » Анализ дефицитов рынка
- » Рынок труда
- » Перспективные концепции бизнеса



ПРОСТЫЕ ПРИЕМЫ ОЦЕНКИ РЫНКА

БАЗЫ И СПРАВОЧНИКИ



**«Есть три разновидности лжи.
Ложь, гнусная ложь и статистика.
Последняя – путь к истине».**

в XIX веке отметил министр финансов,
а затем и премьер-министр Великобритании
Бенджамин Дизраэли



ПРОСТЫЕ ПРИЕМЫ ОЦЕНКИ РЫНКА

СТАТИСТИКА

<https://wordstat.yandex.ru>



[подбор слов](#)

[Директ](#) [Справочник](#) [Метрика](#) [Рекламная сеть](#) [Маркет](#) [Баян](#) [Деньги](#) [ещё](#)

гинеколог ✕ Подобрать

☒ По словам ☐ По регионам ☐ История запросов Санкт-Петербург и Ленинградская область (кро...

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Толь...

Что искали со словом «гинеколог» — 107 806 показов в месяц

Статистика по словам

Показов в месяц ?

гинеколог	107 806
гинеколог спб	12 546
врач гинеколог	9 125
акушер гинеколог	5 704
гинеколог эндокринолог	4 172
порно +у гинеколога	3 937
консультация гинеколога	3 250
запись +к гинекологу	2 635
гинеколог	2 471

[Директ](#) [Справочник](#) [Метрика](#) [Рекламная сеть](#) [Маркет](#) [Баян](#) [ещё](#)

аллерголог ✕ Подобрать

☒ По словам ☐ По регионам ☐ История запросов Санкт-Петербург и Ленинградская область (кро...

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только пл...

Что искали со словом «аллерголог» — 11 997 показов в месяц

Статистика по словам

Показов в месяц ?

аллерголог	11 997
аллерголог спб	3 222
детский аллерголог	2 099
аллерголог отзывы	1 534

ПРОСТЫЕ ПРИЕМЫ ОЦЕНКИ РЫНКА СТАТИСТИКА



Правительство Санкт-Петербурга
Комитет по здравоохранению

**РАСШИРЕННЫЕ
ИТОГИ РАБОТЫ**
в сфере здравоохранения
Санкт-Петербурга в 2017 году
и основные задачи на 2018 год

Любимов К. В.

1		Таблица № 40
2		
3		ОБРАЩЕНИЕ К ВРАЧАМ-СПЕЦИАЛИСТАМ
4		ПО ТИПУ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ
5		
6		Относительные взвешенные
7		Все население
8		Белгородская область
9		
10		
11		
12	01	Респонденты, обращавшиеся за последние 12
13		месяцев за медицинской помощью - всего
14	02	в том числе за последние 12 месяцев
15		получавшие консультацию (проходившие
16	03	обследование) у врача-специалиста
17		не получавшие консультацию (проходившие
18	04	обследование) у врача-специалиста
19		Из числа респондентов, получавших за последние
20	05	месяцев консультацию (проходивших обследование)
21		у врача-специалиста, указали, что
22	06	получили направление от своего участкового
23		врача
24	07	не обращались (не смогли обратиться) к врачу
25		направлением
	08	не получали направление по другой причине
	09	Респонденты, получившие за последние 12 месяцев
	10	консультацию (проходившие обследование) у врача
		специалиста - всего
		из них
		в населенном пункте, где проживают
		в другом населенном пункте субъекта Российской
		Федерации, где проживают



Рис. 1-11. Структура общей заболеваемости подростков (в возрасте 15–17 лет) в Санкт-Петербурге в 2017 гг., %

1.2.4. Анализ заболеваемости взрослого населения

В 2017 г. произошло снижение показателя общей заболеваемости взрослого населения по сравнению с предыдущим годом на 1,0%. Первичная заболеваемость снизилась на 1,2% (рис. 1.12).

МОЖНО ЛИ СДЕЛАТЬ МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ САМОМУ?



ПРИМЕР ОТЧЕТА



Маркетинговый скрининг для предприятия коммерческой медицины в городе N

О городе N

Муниципальное образование и административный центр Белгородской области с территорией 153,1 кв. км. Расположен в 695 километрах от Москвы, является пограничным городом, центром контактной зоны России и Украины. Вторым населенным пунктом по численности населения в N-ской области является город M (137 км.)

При составлении маркетингового плана необходимо принять во внимание рынок M и его влияние. (здесь и далее зеленым указанием, для детализации и подробного исследования в рамках маркетингового плана)

Население

На 1 января 2018 года население г. N составляет 391,6 тыс. человек. Из них:

- Женщин – 55%
- Мужчин – 45%

По возрастам:

- 0-15 лет. – 64,6 тыс. чел. (16,5%)
- Трудоспособное население – 228,8 тыс. (58,4%)
- Пенсионеры – 98,1 тыс. (25%)

Доходы/расходы:

Среднемесячный доход населения г. N составляет 30 000 руб.

Среднемесячный доход населения по величине среднедушевых денежных доходов:

Заболееваемость

В среднем на каждого жителя города пришлось 2,2 случая заболеваний в год.

Среди наиболее частных заболеваний преобладают:

- 21,5% – болезни системы кровообращения
- 12,7% – болезни органов дыхания
- 12,1% – болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани
- 8,2% – болезни мочеполовой системы
- 7,8% – болезни глаза и его придаточного аппарата
- 6,4% – болезни органов пищеварения

Источник: Департамент здравоохранения и социальной защиты населения Белгородской области

Потребность взрослого населения N в медицинской помощи:

Лица в возрасте 15 лет и более нуждающихся в какой, либо медицинской помощи – 31% Из них нуждаются:

- | | |
|---|-------|
| В диагностическом исследовании | 22,5% |
| В лечении, хирургической операции | 6,4% |
| В восстановительном лечении, реабилитации | 4,9% |

При составлении маркетингового плана необходимо обратиться к подробной статистике, отраженной в документе «Итоги комплексного наблюдения условий жизни населения Белгородской обл.» Данные в наличии.

Динамика рынка частной медицины

- Ожидаемый темп роста медицинского рынка РФ до 2020г - 8-10% в год.
- Динамика роста медицинского рынка N в 2018 – 2020 гг. составит 8% в год.
- Факторы роста (по значимости):

- Существующие проблемы в государственной системе оказания медицинской помощи. Отток пациентов в коммерческий сектор.

ПРИМЕР ОТЧЕТА

- Неэластичность предложений по цене, дает дополнительные возможности повышения рентабельности (окупаемости).
- Возможность создания уникальности уже на этапе формирования проекта (за счет уникальности оборудования)
- Широкие возможности расширения направлений.

Ограничения (риски):

- Высокие требования к организации бизнес-процессов.
- Необходимость формировать новую модель внутри рыночных отношений (систему B2B). Необходимо наладить четкое взаимодействие между хирургами и специалистами города.

2. Женский медицинский центр

Современный центр с большим гинекологическим, перинатальным отделениями и отделением лазерной косметологии.

Основные аргументы в пользу концепции:

- Высокая востребованность на рынке.
- Отсутствие сильных игроков в коммерческом сегменте.
- Низкая эластичность по цене услуг.
- Возможность дифференциации предложений, и работа с сегментами «бизнес» и «премиум», что значительно повышает рентабельность.
- Значимый фактор приверженности в данной специализации, позволяет экономить на маркетинговых расходах.
- Возможность отстройки от конкурентов за счет передовых методик и уникального оборудования.
- Социальная роль предприятия.

Ограничения (риски):

- Высокие требования в организации медицинских процессов.
- Пристальное внимание со стороны контрольных органов.

3. Детский медицинский центр

Детский медицинский центр с полным ассортиментом наиболее востребованных детских заболеваний, оснащенный лабораторией, отделением диагностики, реабилитационным

- Динамичный (растущий) спрос.
- Низкая эластичность по цене.
- Высокая приверженность клиентов в данном сегменте
- Возможность отстройки от конкурентов по методикам и оборудованию.
- Широкие возможности развития (хирургия, стационар)

Ограничения (риски):

- Прямая конкуренция потребует дополнительных маркетинговых расходов на начальном этапе.
- Высокие требования в организации медицинских процессов.
- Пристальное внимание со стороны контрольных органов.

4. Центр восстановительной медицины и реабилитации

Современный реабилитационный центр с диагностикой и новейшим оборудованием, ответ дефициту подобных предложений в РФ. Центр работает в масштабах области и части региона.

Основные аргументы в пользу концепции:

- Ярко выраженный дефицит предложений в данном сегменте.
- Стабильный спрос
- Отсутствие конкуренции
- Экономичный маркетинговый бюджет.
- Возможность расширения в область бальнеологии и медицинского SPA.

Ограничения (риски):

- Необходима проработка взаимодействия с медицинскими специалистами города/области.
- Построение связей регионального уровня, требует дополнительных затрат.

Лечить нужно не болезнь, а больного

По мнению Александра Леонидовича Мясникова (1899–1965), «индивидуализация лечения всегда служила основой русской терапевтической школы» [1]. Еще в начале XIX века Матвей Яковлевич Мудров (1776–1831) выдвинул важнейший тезис, определивший вектор развития отечественной медицины: «Не должно лечить болезни по одному только ее имени, не должно лечить и самой болезни, для которой часто мы и названия не находим..., а должно лечить самого больного... Одна и та же болезнь, но у двух различных больных требует весьма разнообразного врачевания» [2].

Последующие поколения отечественных терапевтов продолжали придерживаться принципа, сформулированного М.Я. Мудровым, — лечить больного, а не болезнь.

Целью исследования врачей середины XIX века была не только болезнь, но и изучение состояния больного организма во всей целостности его физиологических и биологических проявлений. Подобный подход определял характер научных трудов отечественных клиницистов этого периода. В отличие от своих западных коллег, отечественные терапевты уделяли особое внимание наблюдению в клинических случаях и возможности

Сергей Петрович Боткин (1832–1899) был наиболее ярким представителем петербургской терапевтической школы, внесшим значительный вклад в развитие отечественной медицины, а его последователи определяли образ медицинской науки и практики как в России, так и за ее пределами в XIX–XX вв.

Для С.П. Боткина представление об «индивидуализированной терапии» было руководящим. В «Первой клинической лекции» 1862 года он отмечал: «Индивидуализация каждого случая; основанная на... научных данных, составляет задачу клинической медицины и вместе с тем самое твердое основание лечения, направленного не против болезни, а против страдания больного. Частная медицина рисует вам отдельные болезни, указывая на лечение их, клиническая же медицина представляет вам эти болезни на отдельных индивидуумах со всеми особенностями, вносимыми в историю болезни известной индивидуальностью больного... основанием клинической медицины служит подробное исследование данного случая, который если не всегда будет иметь приложение к лечению в настоящее время, то послужит впоследствии наилучшим материалом для будущей более счастливой терапии» [4].

С.П. Боткин настоятельно советовал ученикам вни-



MedMart

Комплексное
Оснащение
Клиник

8 800 500 84 27

www.medmart.pro

