

ОСНАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ

– как угодить всем и не вырыть
долговую яму себе.

Разумная экономия на медицинском оборудовании.
Цена не равно окупаемость - как это посчитать?

ЛЮБИМОВА

Евдокия Игоревна

Коммерческий директор МЕДМАРТ, эксперт
по открытию клиник под ключ

ОСНОВНОЕ

- » Ширина прайс-листа
- » Качество услуг
- » Лояльность врача к клинике
- » При поломке услугу оказывать нельзя
- » Зависит окупаемость клиники
- » Простой - угроза прибыльности клиники
- » Бюджет определяется окупаемостью, надёжностью, маркетинговым исследованием востребованности процедур

УЗИ, рентген, кольпоскоп, лазер, ЭХВЧ, ЭКГ и др.



ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ

- » Удобство для врача/пациента
- » Красота/престиж
- » При поломке оказывать услугу можно полностью или частично
- » Бюджет определяется сегментом клиники и вкусом директора/закупщика, потоками
- » Влияет на доверие пациента к клинике

Кресла пациента, ширмы, кушетки, стерилизаторы и т.п.



ПРОЧЕЕ

- » Может пригодиться в экстренном случае
- » Входит в стандарт оснащения, но пользуются редко
- » Не влияет на окупаемость
- » Не влияет на доверие пациента к клинике

Дозаторы, аптечки, инструменты (кроме хирургии), баки для отходов, контейнеры, рулетки, весы и т.п.)



ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ

на которые обратить внимание при выборе основного оборудования, или что влияет на окупаемость:

1. Спектр услуг (универсальность применения)
2. Надёжность
3. Наличие документов качества
4. Наличие в стандарте оснащения
5. Стоимость и доступность расходных материалов, ресурсов (электричество, вода и т.п.)
6. Стоимость обслуживания, необходимость замены элементов через определенный период времени



ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ

на которые обратить внимание при выборе основного оборудования или что влияет на окупаемость:

7. Длительность оказания услуги
8. Необходимость дополнительного оборудования в протоколе лечения, анестезии
9. Нормы к кабинету по оказанию данного вида услуги
10. Удобство интерфейса, необходимость специального обучения, требования к персоналу
11. Стоимость привлечения клиентов на процедуру (в т.ч. конкуренция)



ПРОСТОЙ ПРИМЕР

Аппарат электрохирургический входит в стандарты оснащения по приказам:

- » Дерматовенерология 922н
- » Хирургия 924н
- » Оториноларингология 905н
- » Колопроктология 206н



РАСЧЕТ

- » Стоимость комплекта ЭХВЧ+наконечники для каждого специалиста отдельно 150-200 т.р., итого 520 т.р.
- » Стоимость комплекта ЭХВЧ+наконечники для всех специалистов вместе 325 т.р.

Итого экономия 195 т.р.

Загрузка оборудования каждым специалистом не более 3х часов в день. Таким образом, при рациональном планировании записи пациентов все специалисты могут работать на одном аппарате.

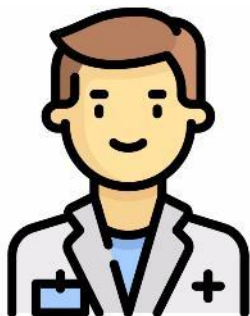


КАК НАЙТИ КОМПРОМИСС

между стандартами оснащения, пожеланиями директора, врачей и пациентов?



Хочу, чтобы быстро
окупалось!



Хочу, чтобы не
ломалось
и у меня работали
лучшие врачи в городе!



Хочу, чтобы было
приятно работать
и не учиться много!



Хочу быстро,
не больно, дешево
и эффективно!

ПЕРЕЧЕНЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ НА МЕД.ОБОРУДОВАНИЕ

Как не купить контрафакт?

1. Регистрационное удостоверение (РУ)

ВАЖНО! До 2015 года выдавалось на 5 лет, теперь бессрочно

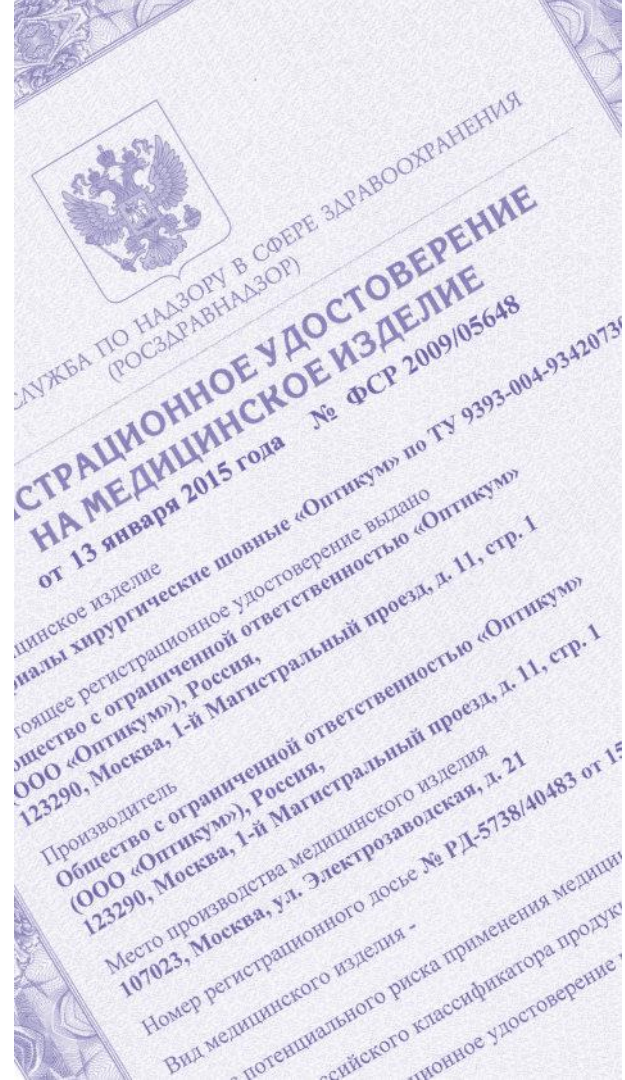
Все комплектующие должны быть прописаны в РУ

2. Сертификат/Декларация соответствия

3. Поверка (на средства измерения)

4. Договор, отгрузочные документы – покупка на юр.лицо, легально

5. Паспорт (по требованию комиссии)



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВСЕ РАВНО НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ?

Лизинг – дополнительные возможности для бизнеса

- » Срок рассмотрения 3-7 дней
- » Сумма к получению от 500 т.р.
- » Процент удорожания 7-11%
- » Срок существования клиента от 1 года
- » Положительный бухгалтерский баланс



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С КОМПАНИЕЙ-ИНТЕГРАТОРОМ

1. Комплексный подход в решении вопросов открытия кабинета/клиники
2. Знание актуального законодательства и его учёт при планировании оснащения
3. Работаем на оптовых скидках заводов, при этом вы получаете: дополнительную скидку за объем заказа, экономию на транспорте, инженерии. Средняя экономия наших клиентов составляет 13,8 процентов по сравнению с работой напрямую с заводами.



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С КОМПАНИЕЙ-ИНТЕГРАТОРОМ

- 4. Возможность помощи в финансировании проекта
- 5. Экономия времени на составлении сметы, приемке груза, инженерии как при приемке, так и при дальнейшем обслуживании
- 6. Минимизация объема бумажной работы
- 7. Возможность сэкономить 2 месяца на открытии клиники за счёт компетентного подхода, параллельного запуска процессов



ПОДВЕДЕМ ИТОГИ

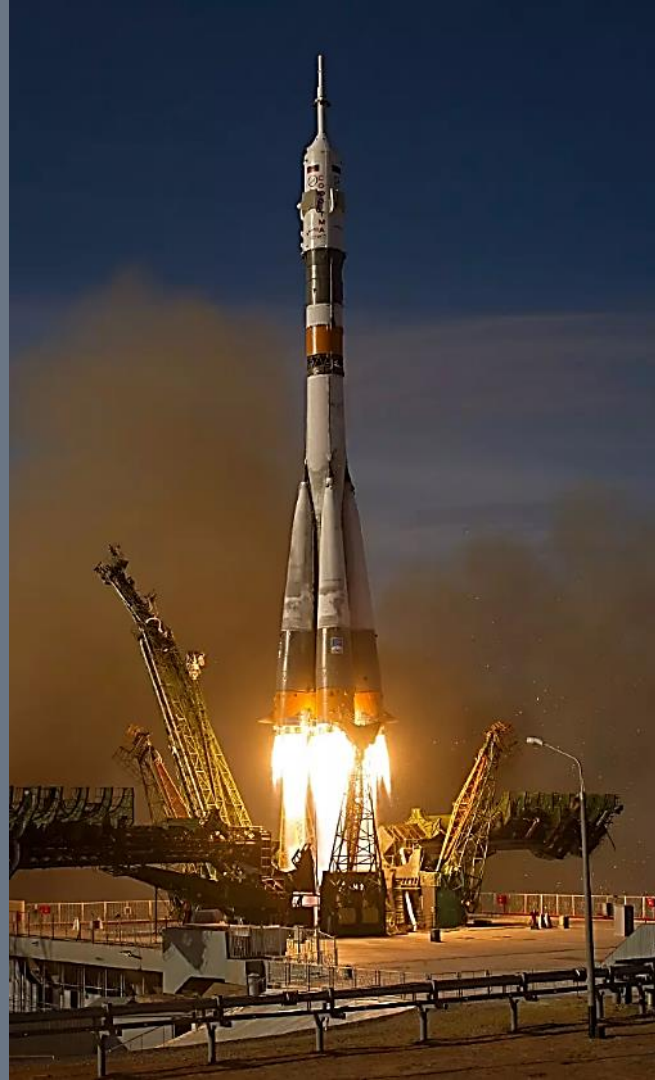
ЛЮБИМОВА

Евдокия Игоревна

Коммерческий директор МЕДМАРТ, эксперт
по открытию клиник под ключ

ЭТАПЫ ОСНАЩЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО СТАРТА

- » Маркетинговый скрининг
- » Бизнес-план
- » Проектирование
- » Лицензирование
- » Подбор оборудования
- » Медицинская информационная система
- » Персонал



НАША КОМАНДА

Илья БОБИН

Генеральный директор МедМарт, врач, эксперт по организации здравоохранения

Евдокия ЛЮБИМОВА

Коммерческий директор МедМарт, эксперт по открытию клиник «под ключ»

Елена БОГОЛЮБОВА

Эксперт по проектированию и медицинской технологии

Марина БРОДСКАЯ

Эксперт по бизнес-планированию, МИС и коммерческому продвижению клиник

Константин ЛЮБИМОВ

Эксперт по медицинскому маркетингу

Евгений ВОРОБЬЕВ

Эксперт по подбору медицинского персонала

MedMart

Комплексное
Оснащение
Клиник

8 800 500 84 27

www.medmart.pro

