

MedMart

Комплексное
Оснащение
Клиник

www.medmart.pro

info@medmart.pro

Instagram: [medmart.pro](https://www.instagram.com/medmart.pro)

8-800-500-84-27



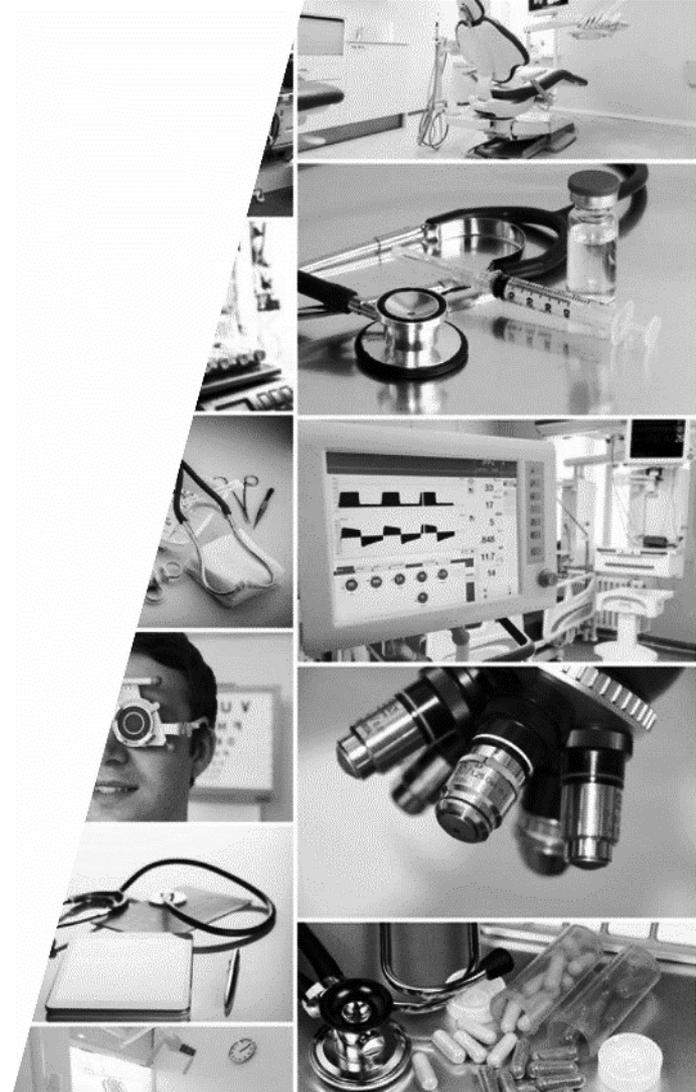
MedMart

Комплексное
Оснащение
Клиник

**КРУПНЕЙШИЙ ИНТЕРНЕТ-ГИПЕРМАРКЕТ
МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ**

ПРОЕКТНЫЕ ПОСТАВКИ

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ КЛИНИК



ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ КЛИНИК.

Мы подбираем и поставляем всё необходимое оснащение от технически сложного оборудования до расходных материалов

БОБИН Илья Валентинович

ceo@medmart.pro +7 921 752 96 66

- » 2004 – Николаевская больница, СПб, зав. приемным отделением, зам. главного врача
- » 2008 – Клиника «Скандинавия» СПб, руководитель филиала
- » 2012 – Реабилитационный центр «РеаСан», руководитель проекта
- » 2014 – Клиника «ПанорамаМед» СПб, главный врач
- » 2016 – **МедМарт, генеральный директор**
- » 1995-2001 – Военно-Медицинская академия, СПб, врач
- » 2006 – «Организация здравоохранения» (СПБ МАПО)
- » 2007 – Менеджмент в здравоохранении (СПБГУЭФ (ФИНЭК))
- » 2010-2013 – Экономика и управления на предприятии здравоохранения (СПб ИНЖЭКОН)

ЗАЧЕМ МЫ ПРОВОДИМ ЭТОТ СЕМИНАР?

- » Стараемся быть в максимальном контакте с нашими клиентами
- » Собираем портфель проектов на 2019 год
- » Делаем медицину лучше :)

Весь материал семинара построен на нашем собственном опыте и опыте наших клиентов.



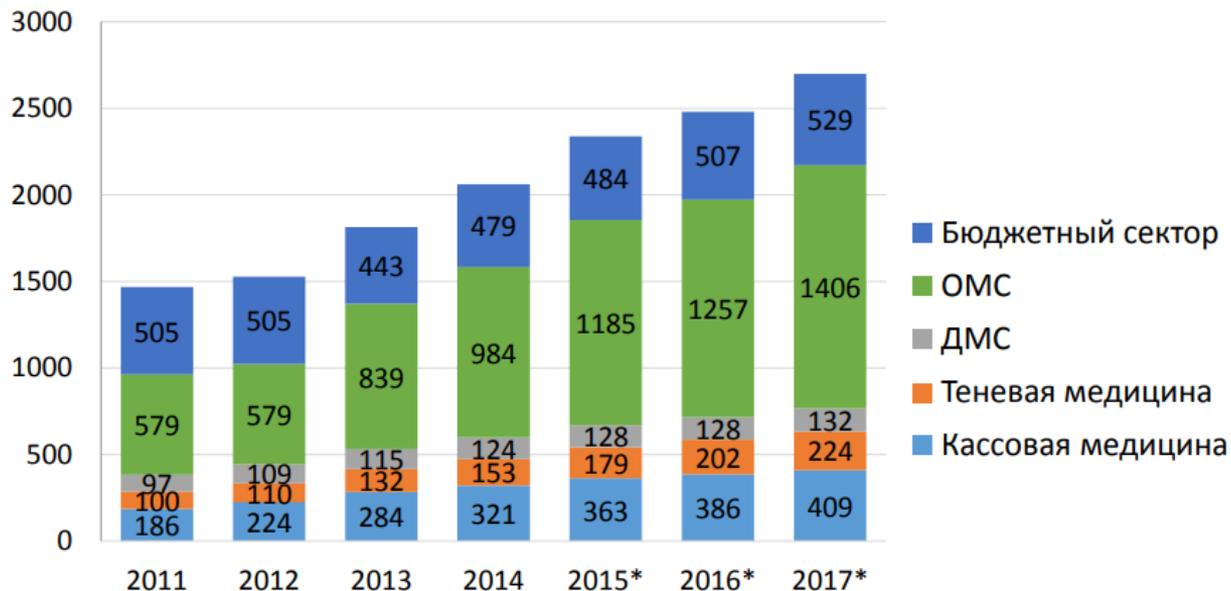
ОПТИМАЛЬНЫЙ АЛГОРИТМ ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ

Самые частые ошибки

БОБИН
Илья Валентинович

Генеральный директор МЕДМАРТ, врач,
эксперт по организации здравоохранения

РОСТ МЕДИЦИНСКОГО РЫНКА



Темпы роста российского рынка
коммерческой медицины составляют
10 – 12 % в год



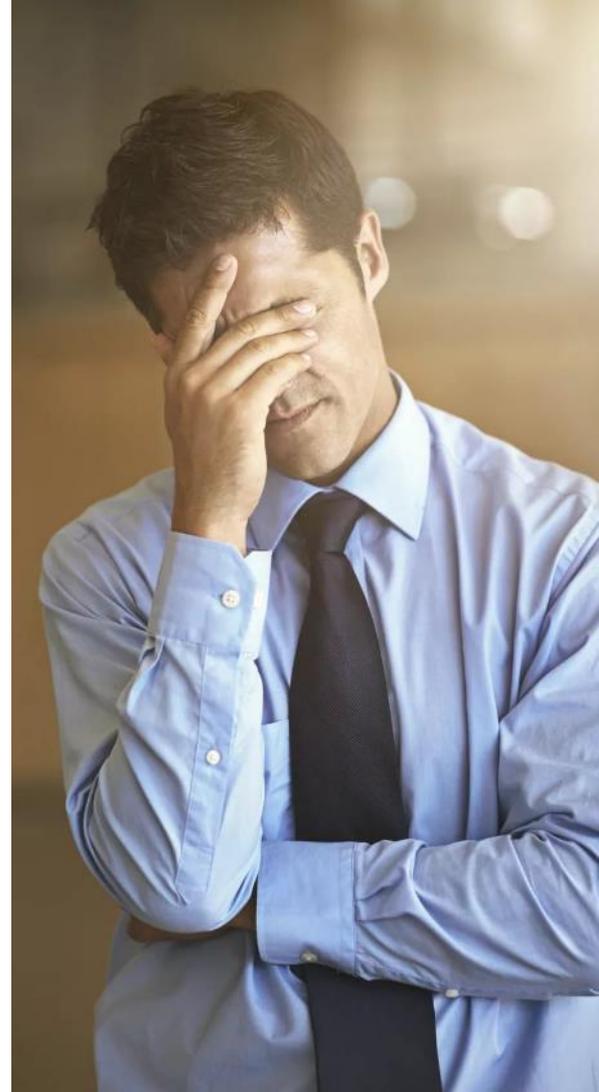
7 ЭТАПОВ ОТКРЫТИЯ КЛИНИКИ

1. Бизнес-планирование
2. Разработка проекта и технологии
3. Подбор помещения
4. Подбор оборудования
5. Подбор персонала
6. Лицензирование
7. Разработка информационной среды



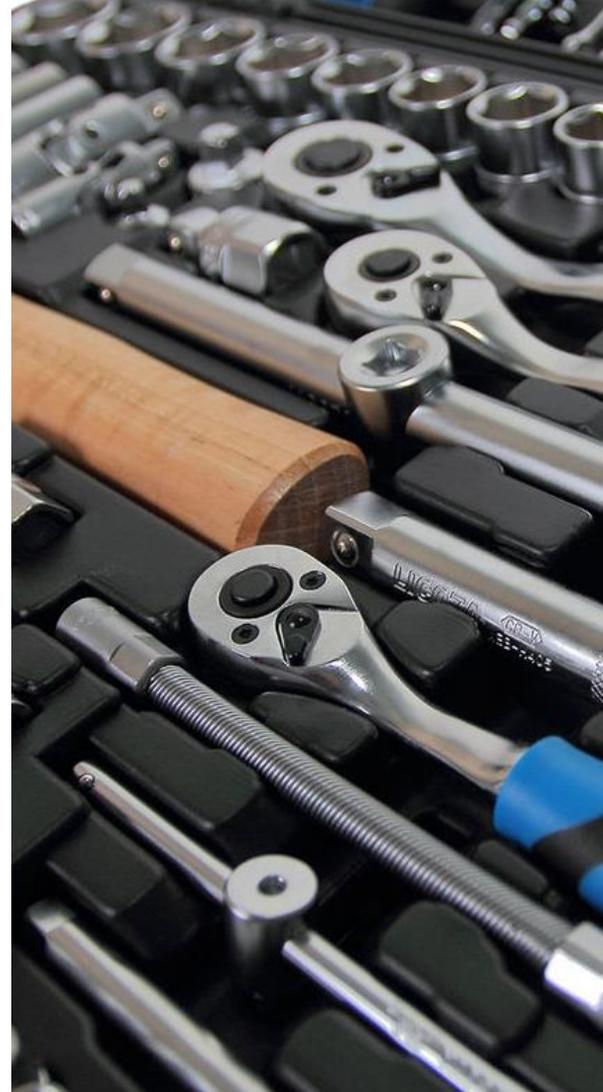
ОШИБКИ В МАРКЕТИНГЕ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

- » Размыты цели бизнеса
- » Не проводится полноценное маркетинговое исследование (или проводится постфактум)
- » Не рассматриваются свободные ниши на рынке (планирование по принципу подобия)
- » Нет бизнес-плана, неадекватное представление о медицинском бизнесе
- » Неадекватные представления о клиентах
- » Недостаточно информации о конкурентах
- » Завышенные представления о себе



НЕ ПРОДУМАН НАБОР УСЛУГ

- » Выбор направлений работы с точки зрения врача
- » Не продуманы комплексы (цепочки) услуг
- » «Несовместимые» направления деятельности
- » В приоритете низкомаржинальные услуги
- » Не учитывается клиентское окружение и конкуренты



ОШИБКИ ПРИ ВЫБОРЕ ПОМЕЩЕНИЯ

- » Клиника создается «от помещения»
- » Неудачно выбрана локация
- » Плохая транспортная доступность, нет парковки
- » ненадежный арендодатель
- » Не учтены санитарно-эпидемические требования к размещению медицинских помещений
- » Не учтено техническое состояние здания
- » Работы проводятся без проекта



ОШИБКИ ПРИ НАЙМЕ ПЕРСОНАЛА

- » Ориентируемся на «звезд»
- » Врачи не умеют (и не учатся) продавать услуги
- » Ориентируемся на модель отношений, принятую в государственном здравоохранении
- » Мало основных сотрудников и много совместителей
- » Не проверяем документы об образовании



ОШИБКИ ПОДБОРЕ ОБОРУДОВАНИЯ

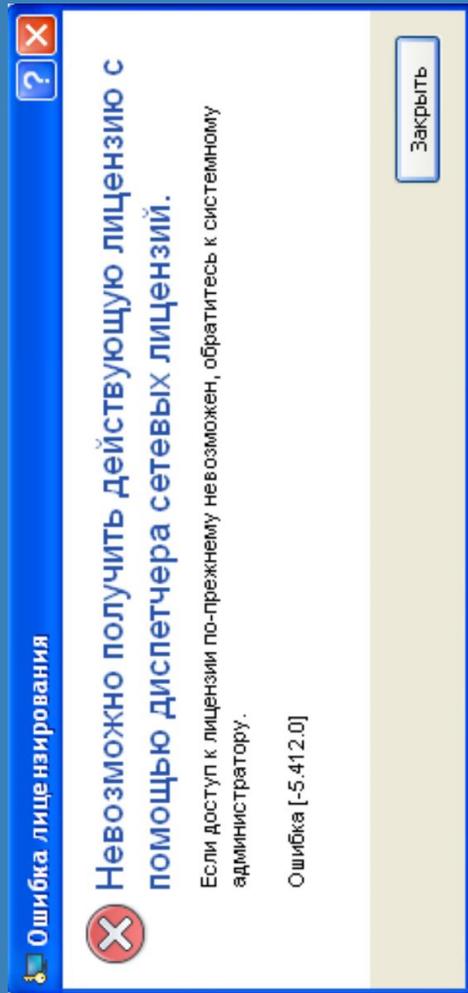
- » Полное доверие врачам
- » Отсутствие доверия врачам
- » Неоптимальный выбор с т.зр. цена-качество
- » Несоответствие требованиям стандартов оснащения
- » Оборудование без необходимых регистрационных и сертификационных документов



ОШИБКИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ

- » Не знаем нормативную базу
- » Неправильно планируем график работ и закупок
- » Ошибки предыдущих этапов: не проработана технология, нет необходимых документов на оборудование, не соответствуют документы персонала, помещение не соответствует нормам
- » Надежда на коррупционную составляющую *

(*преследуется по закону)



ОШИБКИ В ПЛАНИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ

- » Работа «на бумаге»
- » Некачественный или отсутствующий интернет-сайт
- » Отсутствие в соцсетях



ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

- » Пренебрежение планированием и предварительной проработкой
- » Нарушение логической последовательности этапов проекта
- » Попытка сделать все своими силами, без помощи специалистов



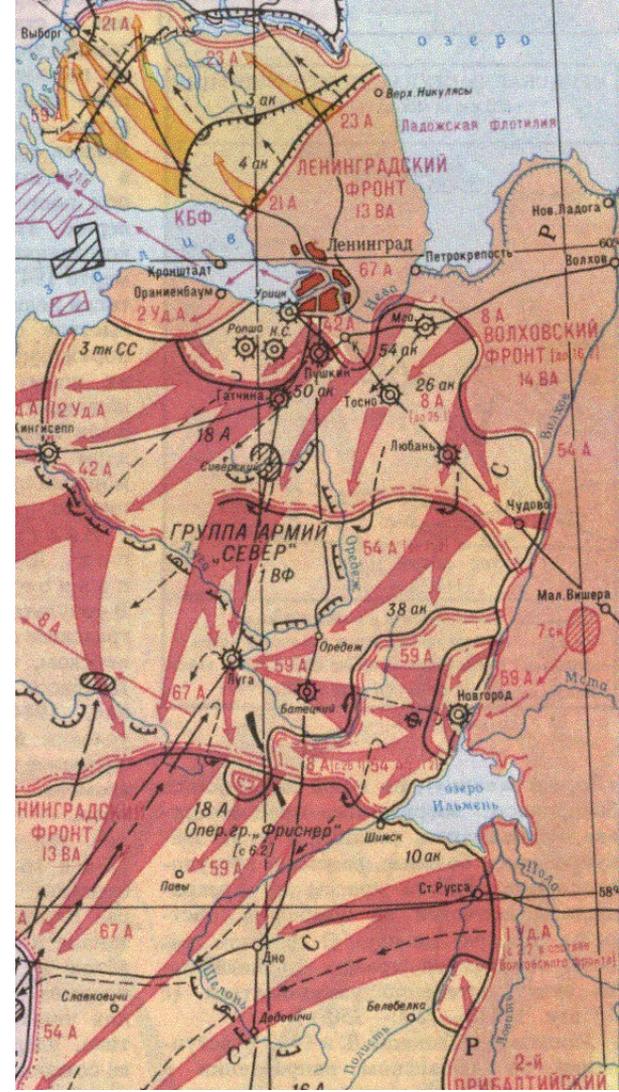
МАРКЕТИНГОВЫЙ СКРИНИНГ

«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



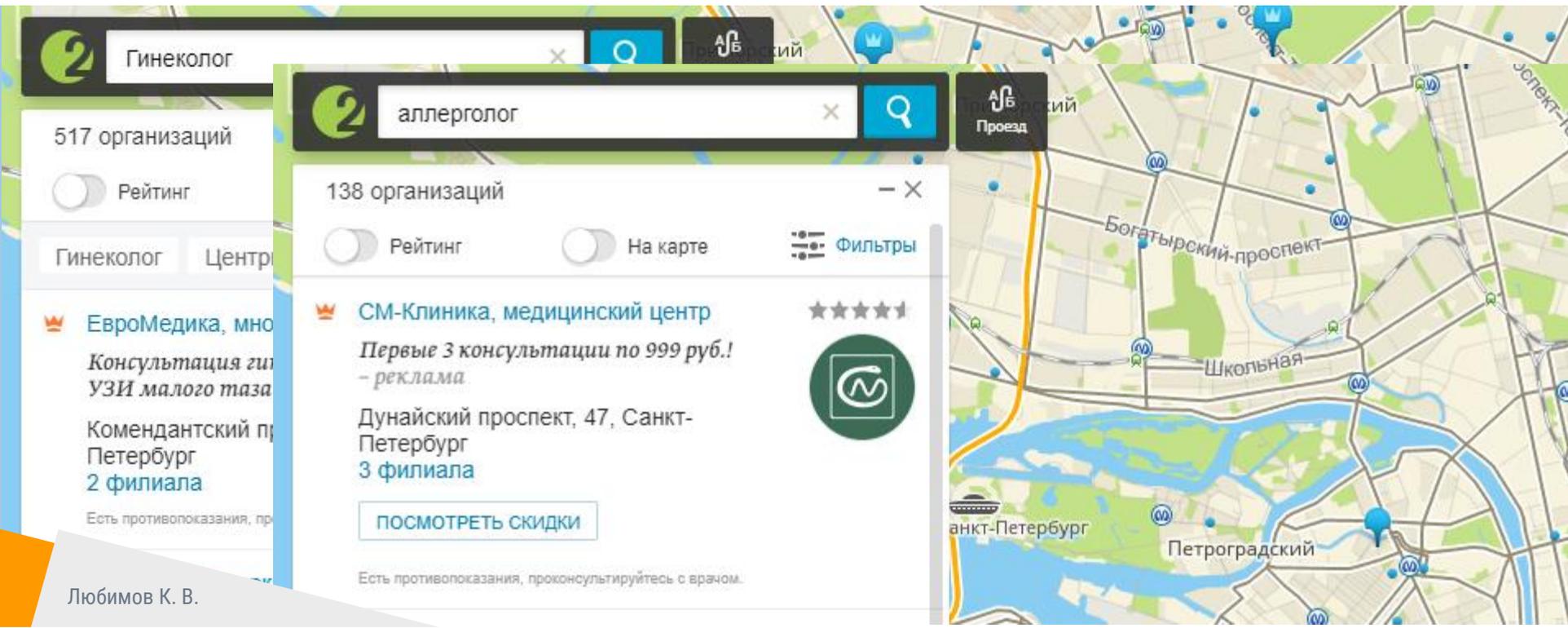
ЧТО ВХОДИТ В МАРКЕТИНГОВЫЙ СКРИНИНГ?

- » 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>

Яндекс

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

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

аллерголог

По словам По регионам История запросов Санкт...

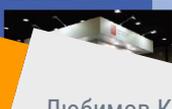
[Все](#) [Десктопы](#) [Мобильные](#) [Только телефоны](#) [Только пл](#)

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.

ОБРАЩЕНИЕ К ВРАЧАМ-СПЕЦИАЛИСТАМ ПО ТИПУ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ	
6	Относительные взвешенные
7	Все население
8	Белгородская область
12	01 Респонденты, обратившиеся за последние 12 месяцев за медицинской помощью - всего
13	в том числе за последние 12 месяцев
14	02 получавшие консультацию (проходившие обследование) у врача-специалиста
15	03 не получавшие консультацию (проходившие обследование) у врача-специалиста
17	04 Из числа респондентов, получавших за последний месяц консультацию (проходивших обследование) у врача-специалиста, указали, что
18	05 получили направление от своего участкового врача
19	06 не обращались (не смогли обратиться) к врачу
20	07 не получали направление по другой причине
22	08 Респонденты, получившие за последние 12 месяцев консультацию (проходившие обследование) у врача-специалиста - всего
23	из них
24	09 в населенном пункте, где проживают
25	10 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 г., %

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

MedMart

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:

Заболеваемость

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):

1. 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 препаратов, собственной 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 бодилологии 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 терапевтические руководства по терапии Любимов К. В. наблюдения в клинических

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-



МЕДИЦИНСКОЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПО-РОССИЙСКИ:

**НЕХВАТКА КАДРОВ
И КОНКУРЕНЦИЯ
С ГОСУДАРСТВОМ**

БРОДСКАЯ

Марина Вадимовна

Эксперт по бизнес-планированию, МИС и
коммерческому продвижению клиник

МЕДИЦИНА – БИЗНЕС С ОСОБЕННОСТЯМИ

Главные вопросы перед разработкой бизнес-плана:

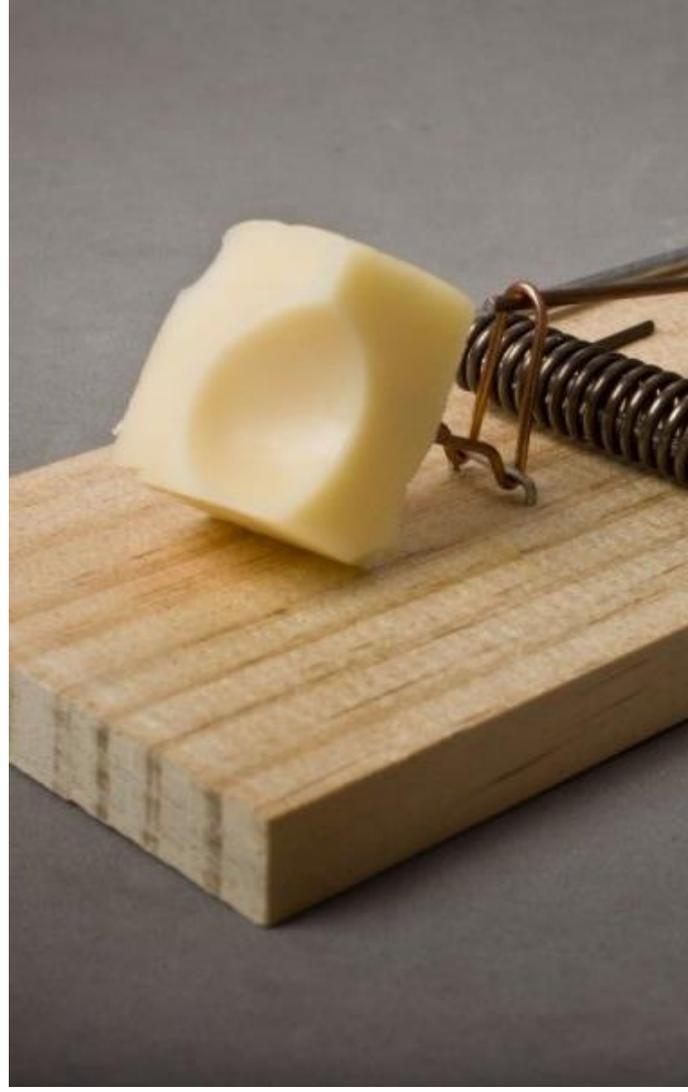
- » Где взять врачей?
- » Где взять пациентов?
- » За что готов платить пациент?
- » Как конкурировать с бесплатной медициной?
- » А бывает ли медицина бесплатной или как войти в государственные программы?



БЕСПЛАТНЫЙ РЫНОК?

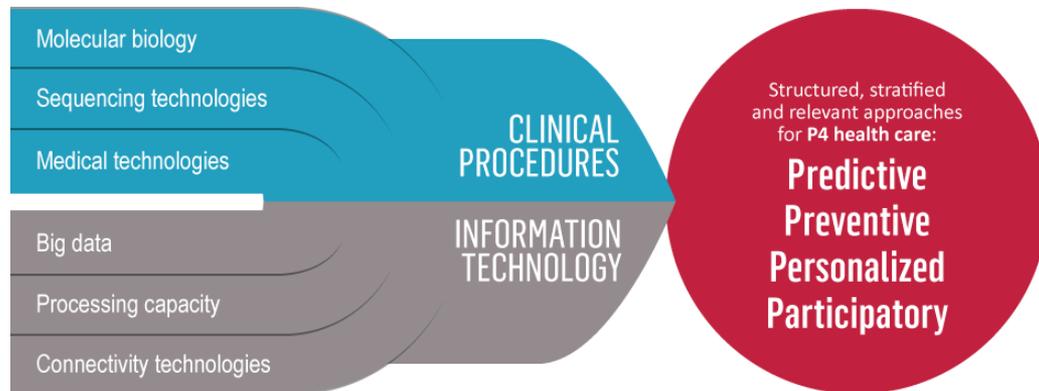
Предоставление услуг по программам государственных гарантий:

- Выбрать услуги, не включенные в программу государственных гарантий (ОМС);
- Предложить высокий сервисный стандарт;
- Уникальное оборудование;
- Популярный врач.



БИЗНЕС-ИДЕИ ДЛЯ МЕДИЦИНЫ

- » Телемедицина
- » Медицина 4P
- » Healthcare Management
- » Анти-эйджинг
- » Генетическое планирование
- » Выращивание органов на замену
- » Домашний диагност



ЛЮДИ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

- » В системе здравоохранения РФ дефицит кадров с 1997 года.
- » Только один из 7 приехавших в Израиль врачей с первого раза сдает профессиональный экзамен.
- » Компьютер диагностирует лучше человека?
- » Как не стать заложником популярности врача?



ЭТАПЫ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Определиться с моделью.
2. Рассчитать возможные доходы.
3. Рассчитать потенциальные расходы.
4. Умножить расходы на 2.
5. Составить карту рисков.
6. Абсолютно все задокументировать и проверить у экспертов.
7. Составить «Дорожную карту».
8. Подобрать команду внедрения.
9. Контролировать каждый шаг.



САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ или где мы потеряли миллион. Не рублей.

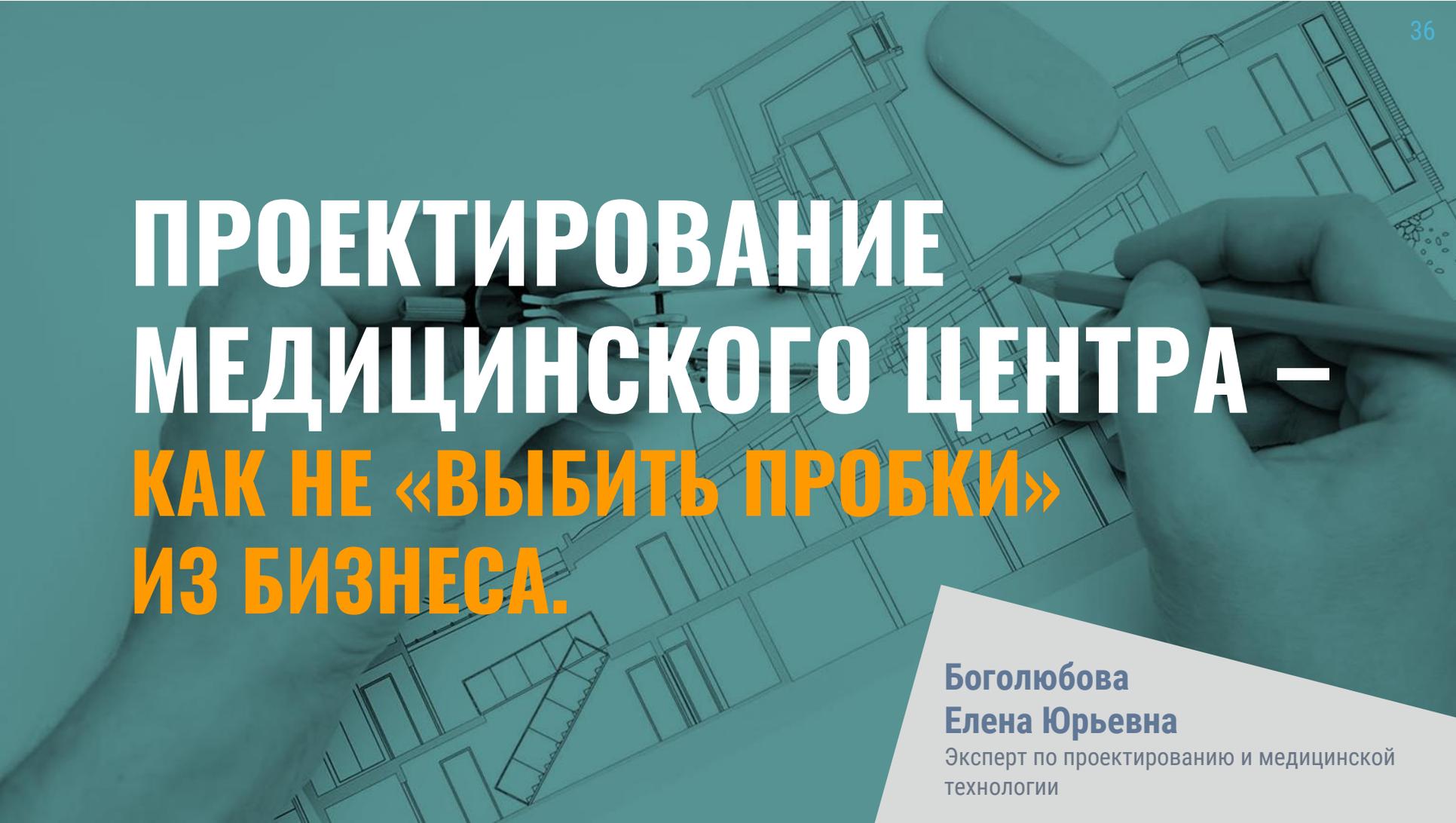
- » Медицина – регламентированное направление.
- » Автоматизация как инструмент управления.
- » Отчетность – таблицы и BI.



ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

- » SWOT-анализ в медицине
- » Маркетинг
- » Финансовая эффективность
- » Эффективность лечения
(и почему последним пунктом)



The background of the slide is a teal-tinted image showing architectural blueprints of a building. In the foreground, a hand is visible on the right, holding a pencil and drawing on the plans. Another hand is visible on the left, holding a pen. The overall scene suggests a professional design or engineering process.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА – КАК НЕ «ВЫБИТЬ ПРОБКИ» ИЗ БИЗНЕСА.

Боголюбова

Елена Юрьевна

Эксперт по проектированию и медицинской
технологии

НОРМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

- » Зачем мне проект на 3 кабинета в арендном помещении?
- » Основные законы, регламентирующие деятельность.



ОТКРЫТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИСХОДИТ ПО СЛЕДУЮЩЕМУ ПЛАНУ:

- » Разработка концепции, Бизнес-план, МТЗ
- » Согласование планировочно-технологических решений (размещения) в Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия населения. Федеральное бюджетное учреждение здравоохранения "Центр гигиены и эпидемиологии" (ФБУЗ)
- » Разработка проектных решений и смет на СМР
- » Согласование проектных решений (рабочего проекта) в экспертной организации
- » Получение разрешений: техусловий, на строительство и т.д.
- » Подбор подрядных организаций с опытом работы по ЛПУ
- » Строительно-монтажные работы
- » Монтажные работы оборудования
- » Сдача объекта в Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия населения. Федеральное бюджетное учреждение здравоохранения "Центр гигиены и эпидемиологии" (ФБУЗ)
- » Подготовка документов и сдача объекта «Лицензионному комитету»

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТИРУЕМОМУ ОТКРЫТИЮ ЛПУ:

1. Требования к расположению Медицинского центра согласно предполагаемым видам медицинской деятельности: отдельно стоящее здание или помещение, расположенное в жилом доме, или в комплексе помещений административного назначения.
2. Требования к обязательным помещениям независимо от видов медицинской деятельности
3. Разработка планировочного решения
4. Согласование Планировочного решения в ФБУЗ "Центр Гигиены и Эпидемиологии" – для чего это необходимо при том, что этот процесс носит уведомительный характер (согласно Приказу)



ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТИРУЕМОМУ ОТКРЫТИЮ ЛПУ:

5. Спецификация оборудования - грамотный подбор оборудования, согласно Стандартам оснащения по видам деятельности, почему необходимы конкретные инженерные данные на оборудование еще на этапе проектирования
6. Расстановка оборудования
7. Размещение инженерного оборудования
8. Требования к отделке – спецификация применяемых отделочных материалов согласно нормам
9. Дизайн помещений – почему подключение к работе дизайнеров это вторичный этап, а не первичный.



ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ ЗЕМЛИ И ЗДАНИЯ

Новое здание и реконструируемое



«ИДЕАЛЬНЫЙ» ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

МТЗ, ТЗ как документ, определяющий форму и другие параметры здания будущего ЛПУ.

Задание на проектирование – нужно или нет?



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

1. Разработка функционального наполнения клиники, а так же представление потоков движения персонала и посетителей, движения материалов, отходов, инструментов, питания пациентов и т.д.

- виды услуг в ЛПУ
- перечень функциональных подразделений и служб
- как будут организованы потоки
- как будет организована связь между подразделениями и службами

2. Разработка схемы функциональных подразделений, различных вспомогательных служб, а так же наполнение их необходимым специализированным оборудованием.

- помещения функциональных подразделений и служб
- технологическое оборудование для оснащения ЛПУ
- площадь помещений ЛПУ
- связи и поточность расположения помещений

3. Разработка
«Паспорта помещения»

- отделка помещения
- площадь
- освещение
- вентиляция
- ВК
- медицинские газы
- и т.д.

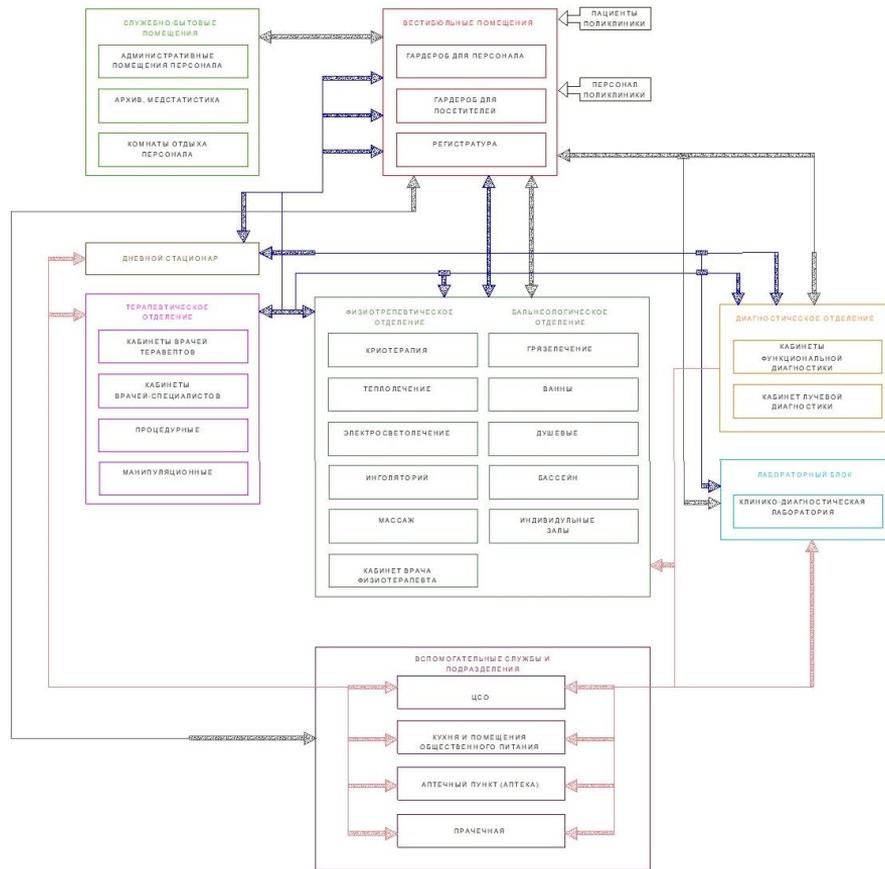
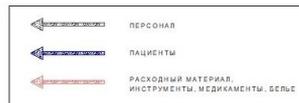
Медицинская технология – как оптимизировать бизнес-процессы, чтобы всем было удобно, а проверяющие органы не выписывали штрафы

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Разработка «Функциональной схемы и схемы потоков». Для чего необходима разработка данных схем, на какие вопросы отвечает данная схема при планировании ЛПУ.

Пример Схемы

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАПОЛНЕНИЕ КЛИНИКИ ДВИЖЕНИЕ ПОТОКОВ



Разработка «Функциональной схемы и схемы потоков» и «Схемы Функциональных подразделений и вспомогательных служб ЛПУ» как инструмент для оптимизации линейного процесса, позволяющий избежать дополнительных временных и финансовых затрат.

Что дает разработка Схем и паспорта помещений на этапе подготовки МТЗ, ТЗ?



ПАСПОРТ «ПОМЕЩЕНИЯ» - ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ И СПЕЦИФИКАЦИЯ

РАЗРАБОТКА «ПАСПОРТА ПОМЕЩЕНИЙ»

Что дает разработка схем и паспорта помещений на этапе подготовки МТЗ, ТЗ?

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ:

Прием и регистрация проб

Описание	пробы доставляются извне курьером через тамбур (улица)
	пробы доставляются медперсоналом ЛПУ через отдельный вход
	мойка для рук
	использование передаточного окна для курьеров
персонал	2 сотрудника
взаимосвязи	коридор "заразной зоны", помещения для исследований

Данные о помещении	Площадь	10,0м2
	Площадь стен	37,98

Высота помещений	3,0м
Площадь окон	3,2м2

Примечание

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

ПАРАМЕТРЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ВЕНТИЛЯЦИЯ

	норма	примечание
Класс чистоты		
Температура воздуха		
Кратность воздухообмена		
Класс фильтра		
Отн. давление в смежном помещении		
Влажность		

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

ПАРАМЕТРЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ОСВЕЩЕНИЕ

	норма	примечание
Освещенность (Лк)		

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

ПАРАМЕТРЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

	норма	примечание
Автоматическое пожаротушение		
Автоматическая детекция		

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

ПАРАМЕТРЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

МЕДИЦИНСКИЕ ГАЗЫ

	норма	примечание
Кислород		
Закись азота		
Углекислый газ		
Сжатый воздух (4-5 bar)		
Сжатый воздух (8 bar)		
Вакуум		
AG SS		

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

ПАРАМЕТРЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ТЕХНИЧЕСКИЕ ГАЗЫ

	норма	примечание
Азот		
Гелий		
Водород		
Синтетический воздух		
Смесь азота и кислорода		
Деутерий		

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

ОТДЕЛКА ПОМЕЩЕНИЯ И КОНСТРУКЦИЙ

Стены или перегородки	Гипсометаллические листы (ГМЛ). Цвет RAL 9003
Потолок	Потолки со скрытой подвесной системой согласно ГОСТ Р ИСО 14644 и ГОСТ Р 52539, обеспечивающие технологическую компоновку встроенного оборудования, герметичность, легкий доступ в запотолочное пространство. Кассеты из оцинкованной стали, окрашенный порошковой краской.
Двери	Дверное полотно – с прямыми краями, водонепроницаемое, недеформируемое и ударопрочное.
Окна	Типоразмер по решения эскизного проекта фасада здания
Передаточное окно	Окрас: порошковым полиэфестером (RAL) Заполнение: стекло 4-6 мм. Габаритные размеры: стандартно 600x600 мм. Использование для типов панелей: WT900NG
Сантехприборы	Раковина для мытья рук с локтевым смесителем
Стены вокруг сантехприборов	См. стеновые панели
Низ стен или перегородок	В качестве элементов обрамления используются скругляющие профили, которые решают задачу минимизации острых и прямых углов, обеспечивают удобный доступ для очистки и дезинфекции. Обрамляющие элементы применены также для потолочной системы со скрытой подвесной системой. Материал изделий — алюминиевый сплав, окрашенный порошковой краской по таблице RAL. антибактериальное покрытие.

Примечание:

Изменения:

Дата:

Подпись:

Описание изменений:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: Прием и регистрация проб

СПЕЦИФИКАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ И МАТЕРИАЛОВ

п/н	Наименование и технические характеристики	Марка, модель	кол-во	примечание
1	Ультрафиолетовый облучатель настенный г.р.605х365х145/0,045 кВт	Дезар	1	
2	Стол г.р. 1000х600х900	AR-25	2	
3	Манипуляционный столик г.р. 750х475х917	СМ-3	2	
4	Шкаф медицинский г.р. 800х400х1850	HILFE МД 2 1780 R-1	2	
5	Кресло медсестры		2	
6	Рабочий стол лабораторный г.р. 1000х600х900	AR-L43	2	
7	Телефон		1	
8	Компьютер+принтер(ИБП) Э1Ф0.2х2+0,6 кВт		2	
9	Лампа настольная 0,060 кВт		2	
10	Холодильник 140 л., 910х610х600,0,15 кВт	ХФ-140 "ПОЗИС"	2	
11	Инструментарий и расходные материалы для манипуляций			
12	Коробка стерилизационная ДЗМО КФ			
13	Укладка посиндромная, 5 синдромов			
14	Контейнер КДС-1 Кронт			
15	Шапочка "Шарлотта" - БЕЛАЯ (100шт)			
16	Alsoft R Дезинфицирующее средство (кожный антисептик), 1 л			
17	Маска 3-х слойная на резинке (50шт) ГОЛУБАЯ Б5487			
18	Емкости для сбора бытовых и медицинских отходов			
19	Перчатки Safe&Safe смотровые нитриловые фиолетовые			
20	Настенные диспенсер для моющего средства с антисептиком (локтевой)	АНИСМА	1	
21	Раковина для мытья рук (локтевым смесителем) г.р.500х600х900мм	AR-04В	1	
22	Настенные диспенсер для моющего средства для рук с локтевым устр.	АНИСМА	1	

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.

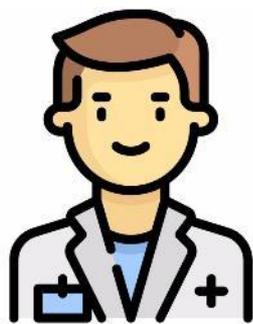


КАК НАЙТИ КОМПРОМИСС

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

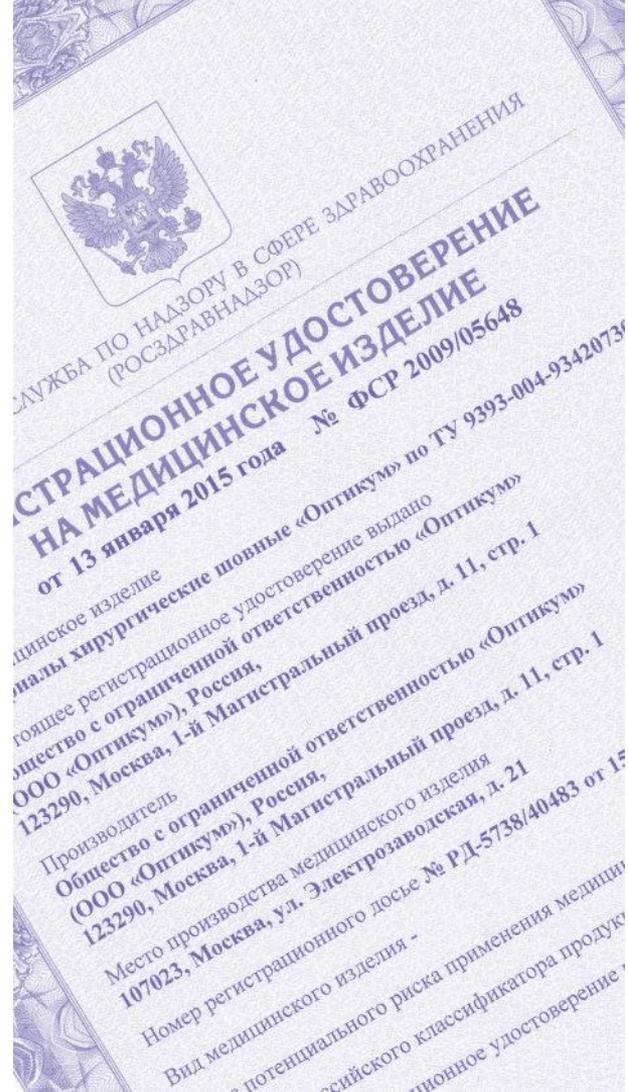
Все комплектующие должны быть прописаны в РУ

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



ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА – как сэкономить нервы и время

БОБИН
Илья Валентинович

Генеральный директор МЕДМАРТ, врач,
эксперт по организации здравоохранения

ЧТО ТАКОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ? ЧЕМ ГРОЗИТ РАБОТА БЕЗ ЛИЦЕНЗИИ?

Основные законы, регламентирующие деятельность.



УСПЕШНОЕ ПРОХОЖДЕНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ, ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ:

Документы на право пользования помещением

Документы на комплект оборудования

Документы, подтверждающие квалификацию персонала

Санитарно-эпидемиологическое заключение

Заключение Пожнадзора

Пакет хозяйственных договоров: утилизация отходов (отдельно бытовых и медицинских), стирка спецодежды, дезинсекция и дератизация, производственный контроль, обслуживание медтехники, контроль работы стерилизующего оборудования и т.д.



ЭТАПЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ

Как рассчитать время и не допустить ошибок?

- » Выбор направлений деятельности
- » Согласование проекта в РПН (рекомендуется)
- » Выполнение строительных работ, закупка оборудования, найм персонала
- » Предлицензионная проверка РПН + Пожнадзор МЧС
- » Сбор пакета документов
- » Заявление на получение лицензии
- » Лицензионная комиссия
- » Повторная подача в случае отказа



НА ЧТО ОСОБО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

- » Соответствие заявленных направлений деятельности, оборудования, специалистов и прайс-листа
- » Соблюдение стандартов оснащения
- » Соответствие квалификационных требований, в т.ч. к руководителю
- » Работа с ИИ, а также с наркотическими препаратами лицензируется отдельно
- » Собирать сертификаты соответствия на строительные материалы, мебель, тех.оборудование
- » Учесть, что ряд подрядчиков должен иметь специальные разрешения и лицензии
- » Предусмотреть время на сбор документов и закупку мелочей: хозинвентаря, расходных материалов и т.д.
- » Учитывать новшества в законодательстве и правоприменении!



ГОТОВИТЬ ДОКУМЕНТЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ИЛИ ОБРАТИТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ?

Плюсы и минусы



ПОДБОР МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА ОСОБАЯ ИСТОРИЯ

ВОРОБЬЕВ
Евгений Геннадьевич

Эксперт по подбору медицинского
персонала

МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРСОНАЛ

Как проверить компетенции,
если директор - не врач?

- » Начмед
- » Независимый эксперт

**Наличие ученых степеней и категорий
не доказывает ничего!**



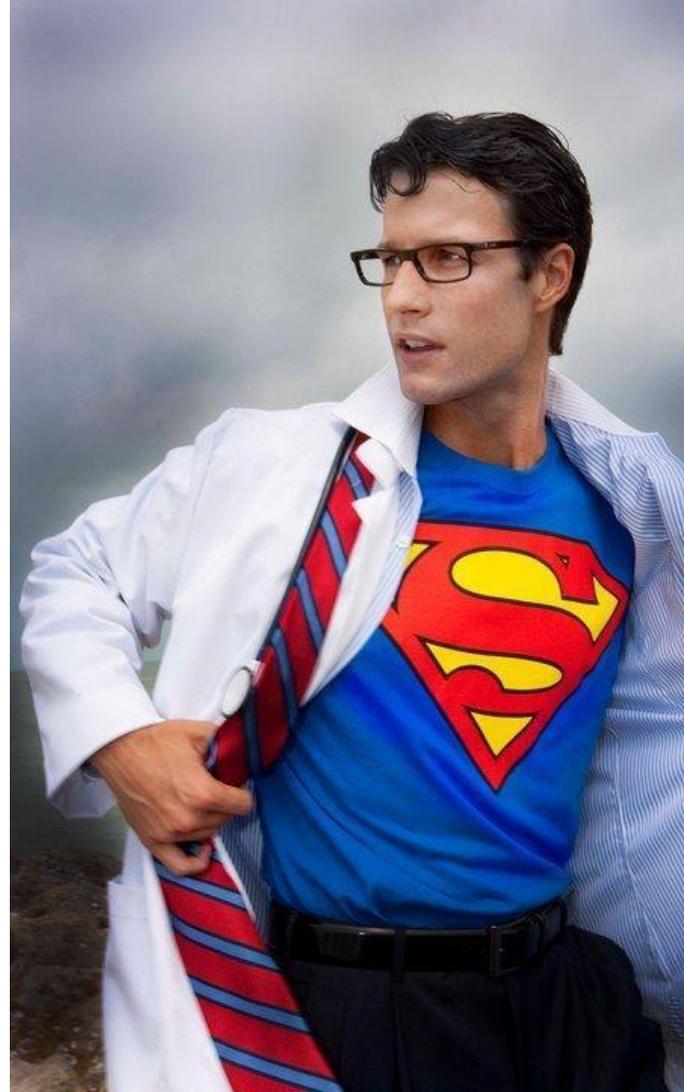
ПЕРЕЧЕНЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА

- » Паспорт
- » СНИЛС
- » ИНН
- » Диплом
- » Сертификаты о повышении квалификации



ОСНОВНЫЕ ЗАПРОСЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КЛИНИК. ВОЛШЕБНАЯ ТАБЛЕТКА.

- » Свой пациентопоток, и чтобы лояльный!
- » Чтобы без оклада и продавал!
- » И чтобы приходил под запись!
- » И чтобы команду за собой привел!
- » Чтобы говорил на всех языках и USMLE и просил мало!
- » И чтобы контракт подписал на 10 лет!



КАК НАЙТИ ТОГО, НЕ ЗНАЮ КОГО, ТАМ, ГДЕ ЕГО НЕТ?

- » Прямой поиск
- » Сарафан
- » Соцсети
- » Работные сайты
- » Базы страховых компаний
- » Рекрутинговые компании



MedMart

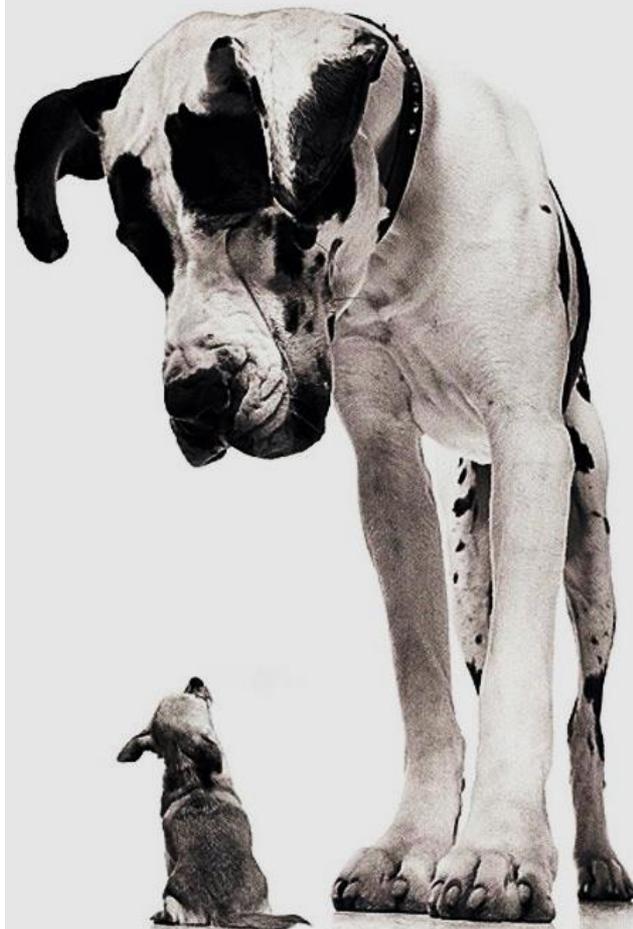
Комплексное
Оснащение
Клиник

«ЗВЕЗДНЫЙ» ВРАЧ

РИСКИ

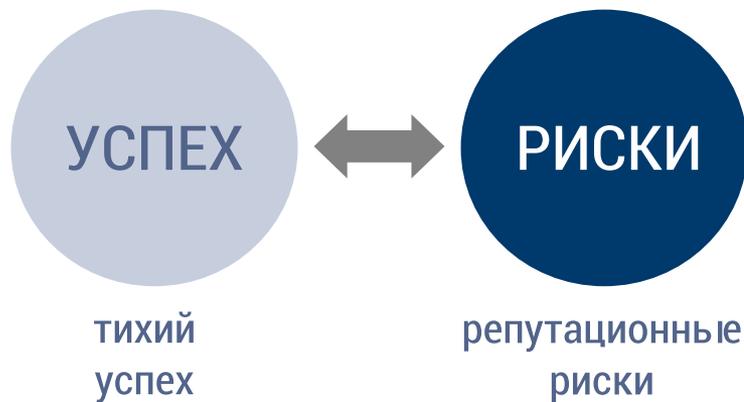
И

ВОЗМОЖНОСТИ



ХЕДХАНТИНГ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ

– что это, и что мне за это будет?



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