

**Презентация  
Бизнес плана  
стоматологического  
кабинета с одной  
стоматологической  
установкой  
(в Великом Новгороде).**

# Услуги:

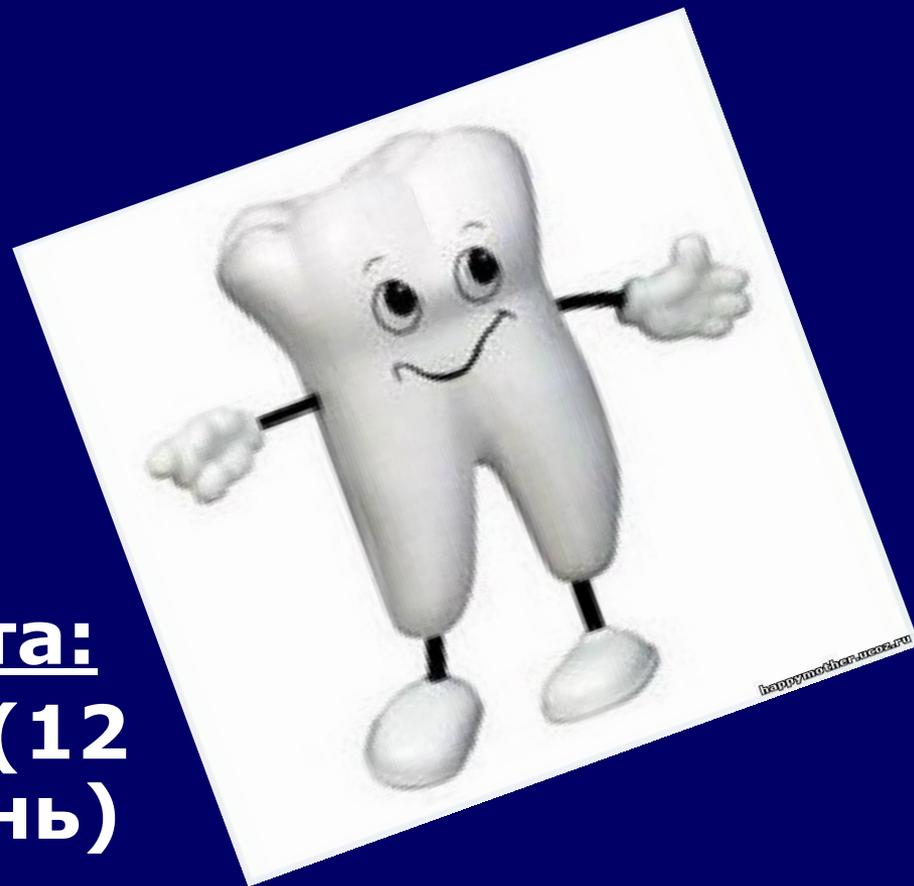
Терапевтическая  
стоматология и  
протезирование.

Производственная  
мощность кабинета:

2 врача по 6 часов (12  
часов рабочий день)

25 рабочих дней в месяц

Технологический  
минимализм-45 минут  
на 1 пациента



# Потребность в первоначальных инвестициях

Потребность в первоначальных инвестициях  $\approx$   
40000-50000\$

Средний срок окупаемости -  
1 год при средней загрузженности

# Этапы:

**1. Свободные средства ≈40-50\$**

**2. Помещение**

- **Аренда**

***Помещение в небольшой гостинице, не в центре города, в гостиницах имеются выходы ко всем необходимым коммуникациям.***

- **Покупка**

***1 комнатная квартира на 1 этаже с отдельным входом.***

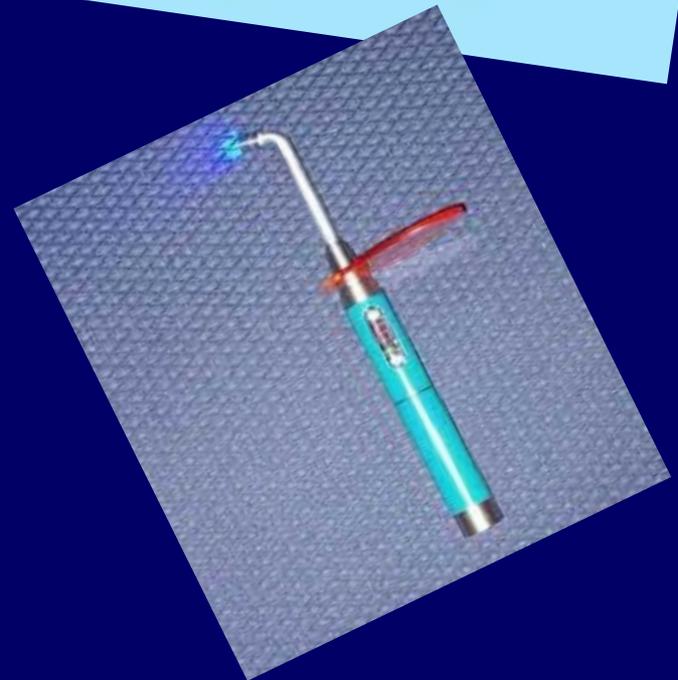
### 3. Закупка оборудования и мебели

Стоматологическое кресло требует, как минимум 4 рукава, под пистолет «спрей-воздух-вода», под микро мотор с прямым и угловым наконечниками, под турбину, который распиливает все зубные проблемы, ультразвуковой сканер для снятия зубного налёта.



# Закупка оборудования и мебели (расчёты)

- Наконечники + расходные материалы = 3000\$
- Инструменты - 1000\$
- Рентген-установка - от 9000\$ до 18000\$
- Локаторы - 2000\$
- Холодильник для лекарств, стерилизаторы-1000\$
- Автоклав - 2000\$
- Шкафчики, стулья, прочая мебель - 1000\$



## 4. Ввод в эксплуатацию оборудования.

Кресло должно быть подсоединено к электричеству, воде, канализации. Под полом необходимо проложить целую систему.

Ремонт - 120-220\$ за 1м2 (с материалом и работой)

**5. Получение лицензии на оказание стоматологической помощи населению**

**(через фирму – от 1000\$ до 1500\$),**

**Требование СЭС: на 1 стоматологическую установку - не менее 14м<sup>2</sup>, на две установки 21 м<sup>2</sup>**  
**Требование Пожарной безопасности и др.**

**6. Подбор сотрудников**

**Норма для 1 врача-6 часов в сутки.**

**2 врача, 2 медсестры, администратор, санитарка.**

7. Установление расценок на услуги (прайс-лист)
8. Реклама
9. Текущие расходы (зарплата сотрудников, ежемесячная арендная плата, закупка материалов)
- 25-30% от заработанных средств
10. Постоянная клиентура  
Главное лицо-хороший, имеющий связи и репутацию ВРАЧ!

