

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

Услуги:

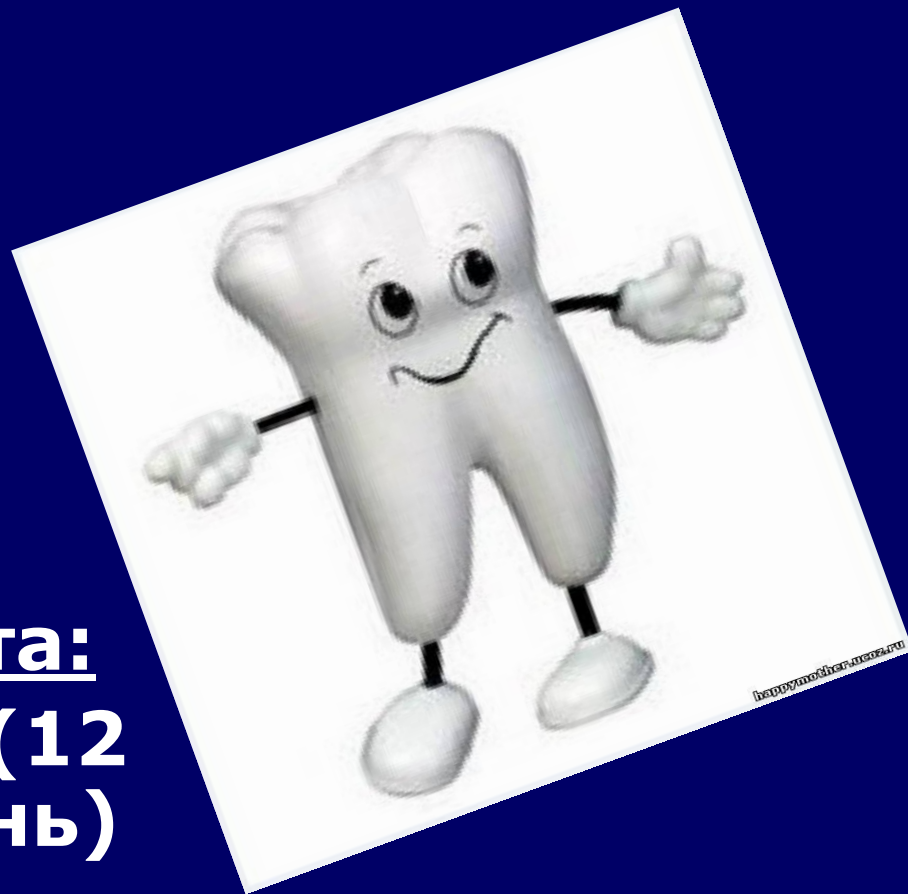
Терапевтическая
стоматология и
протезирование.

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.

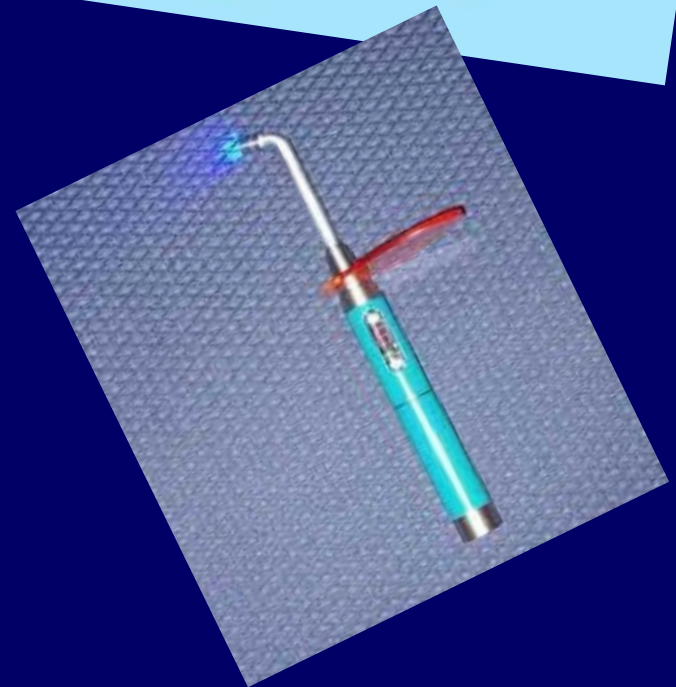
3. Закупка оборудования и мебели

Стоматологическое кресло требует, как минимум 4 рукава, под пистолет «спрей-воздух-вода», под микромотор 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 14м², на две установки 21 м²
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!

