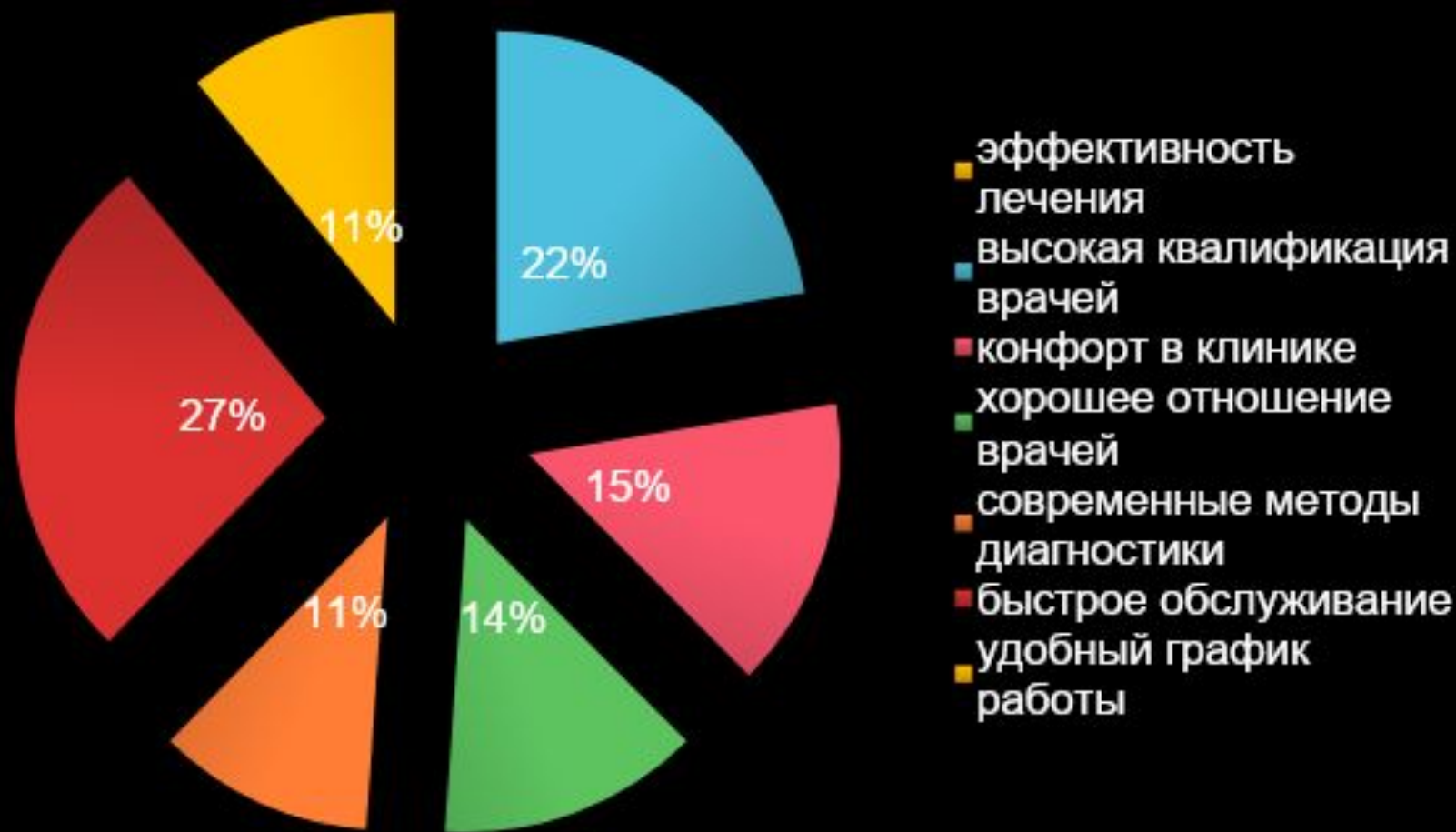


Конкурентоспособность услуг сферы здравоохранения на примере Медицинского Центра «Меда»

Найден Д.О.
ВШУБ, 5 курс, ВВП-1

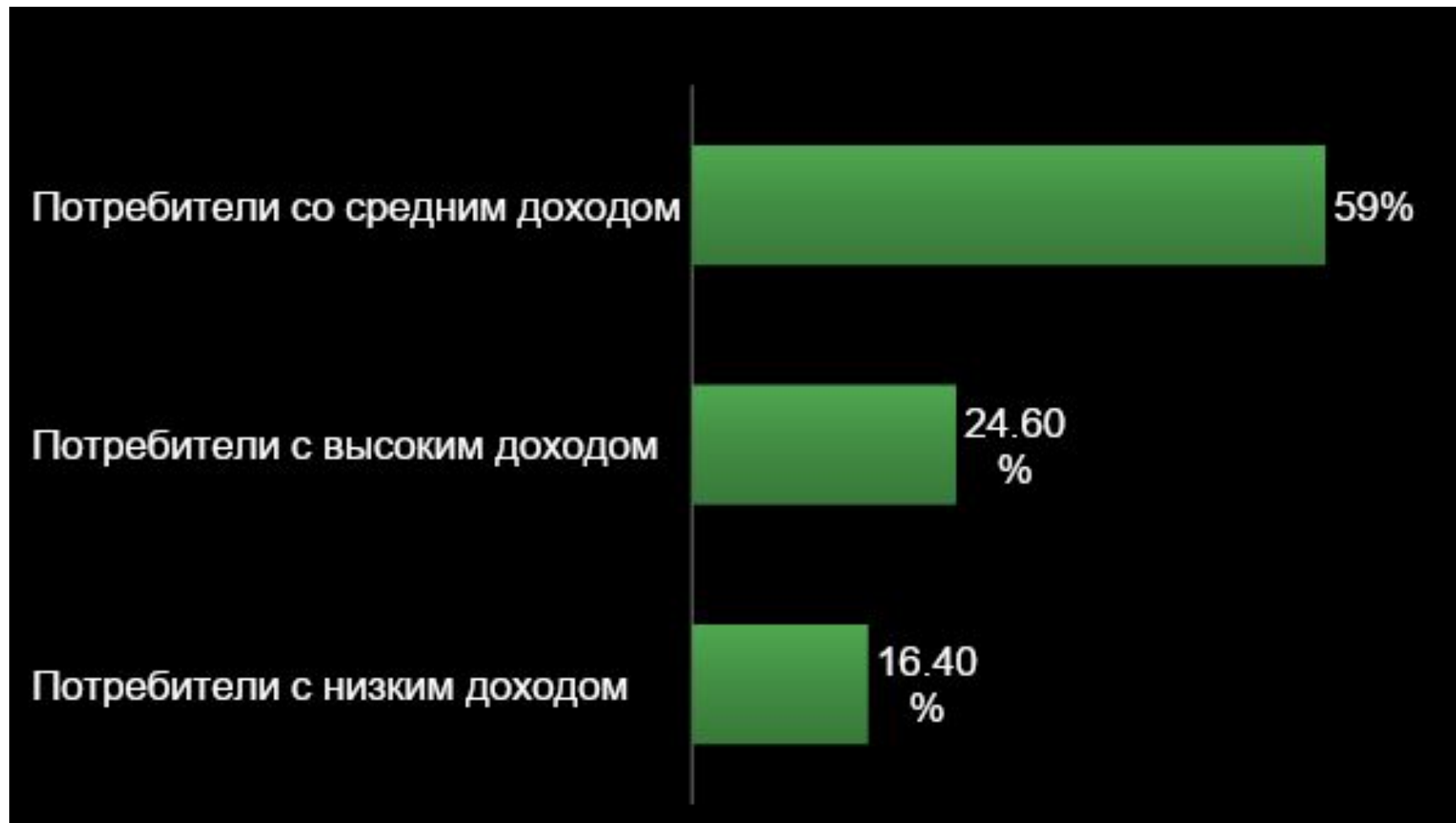
Результаты социологического опроса 2017 г. «О причинах выбора платной или бесплатной медицины»



Динамика экспорта платных медицинских услуг в РБ 2015-2017 гг.



Обслуживание потребителей частным МЦ группы населения по уровню дохода

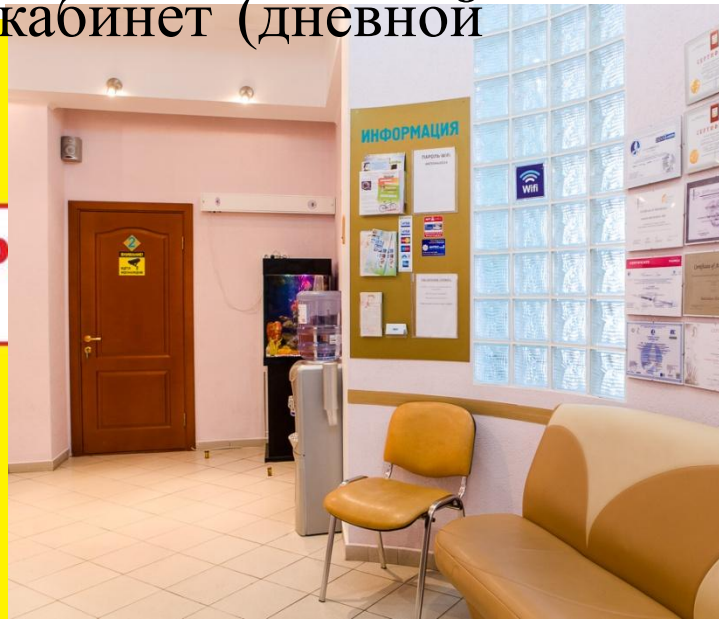


ООО «МЕДА»

1. Неврология:
2. Терапия:
3. Хирургия.
4. Педиатрия.
5. УЗИ- диагностика
6. Лабораторная диагностика
7. Процедурный кабинет (дневной стационар)



**Медицинский центр
ООО «Меда»**



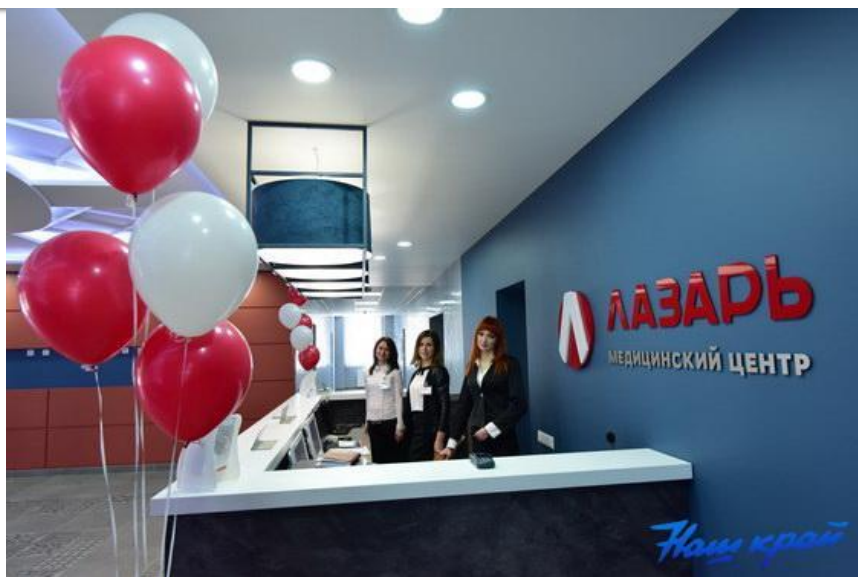
Миссия и цель ООО «Меда»

Миссия Медицинского центра «Меда» - возвращать людям здоровье, повышать качество жизни населения города Барановичи посредством оказания доступной, высококвалифицированной медицинской помощи. А также осуществлять непрерывное движение к идеальному качеству услуг и искренне помогать каждому пациенту. Дарить людям надежду, улыбку и добро.

Цель:

- сохранение здоровья пациента, внедрение культуры здорового образа жизни;
- создание высококвалифицированной, профессиональной команды для реализации миссии медицинской организации;
- *Завоевание лидерства по показателям качества медицинских услуг.*

Основные конкуренты:



PEST - анализ

Политические факторы				Экономические факторы			
Фактор	Влияние	Оценка	Вес	Фактор	Влияние	Оценка	Вес
1. Изменения в законодательстве предоставления медицинских услуг и санитарных норм	0.2	5	1,0	1. Рост инфляции	0.2	4	0.8
2. Законодательное закрепление отрасли, как социально важной.	0.1	4	0.4	2. Изменение курсов валют	0.2	4	0.8
3. Ужесточение санкции со стороны ЕС	0.1	4	0.4	3. Ставки процентов по кредитам	0.1	4	0.4
Социальные факторы				Технологические факторы			
Фактор	Влияние	Оценка	Вес	Фактор	Влияние	Оценка	Вес
1. Изм. демографич. сост.	0.1	3	0.3	1. Научно-технические тенденции в медицине.	0,2	5	1,0
2. Повышение уровня жизни населения.	0.2	4	0.8	2. Интернет	0.1	5	0.5

АВС – анализ использованных ЛС в процедурном кабинете МЦ «Меда»

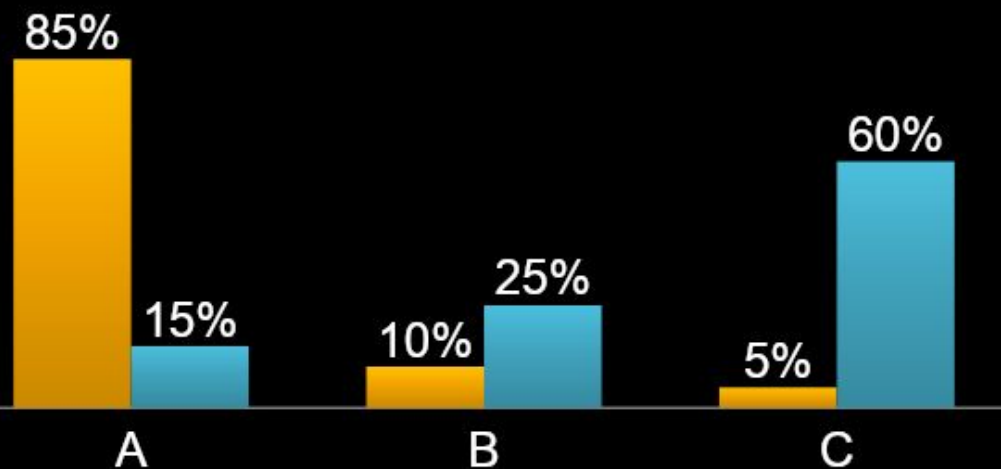
Таблица 1

Определение приоритетных лекарственных препаратов (VEN-анализ)

Жизненно важные (Vital)	Лекарственные средства, необходимые для спасения жизни (например, тромболитики в кардиологических учреждениях), постоянно требующиеся для поддержания жизни (например, инсулин, глюкокортикостероиды) и те, после прекращения приема которых развивается синдром отмены
Необходимые (Essential)	Лекарства, эффективные при лечении менее опасных, но серьезных заболеваний
Второстепенные (Non-essential)	Лекарства для лечения «легких» заболеваний; препараты с сомнительной эффективностью; дорогостоящие с симптоматическими показаниями

АВС – анализ использования

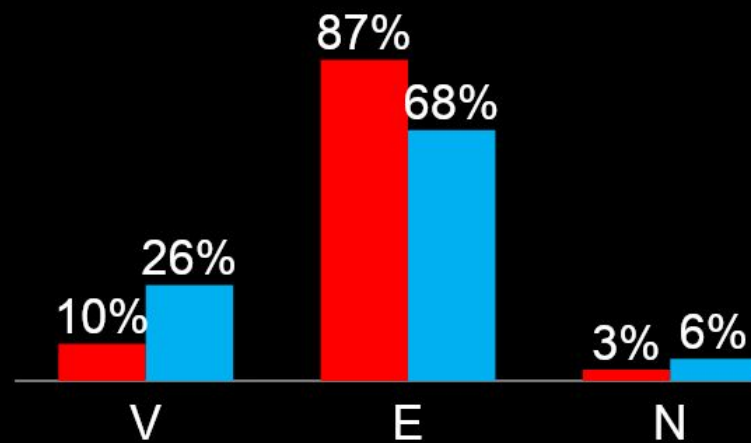
■ Финансовые затраты ■ % ЛС



VEN-анализ

использованных ЛС

■ Финансовые затраты ■ % ЛС



SWOT - анализ

Сильные стороны

- 1) компания давно на рынке, уже завоевала расположение клиентов (пациентов);
- 2) умение профессионально вести конкурентную борьбу;
- 3) отличное соотношение цена-качество на предоставляемые услуги;
- 6) эффективная реклама;
- 5) наличие потребности в услугах фирмы на рынке здравоохранения;
- 6) выгодное местоположение в центре города;
- 7) грамотные специалисты.

Слабые стороны

- 1) некоторые медицинские услуги не вполне соответствуют новым технологиям;
- 2) отсутствие четкой стратегии развития;
- 3) отсутствие интернет-сайта;
- 4) большая загруженность врачей из-за постоянного потока клиентов;
- 5) недостаточно широкий спектр услуг.

Возможности

- 1) обслуживание дополнительных групп клиентов;
- 2) выход на новый рынок, расширение линии услуг;
- 3) увеличение темпов роста рынка.

Угрозы

- 1) вхождение на рынок сильного конкурента;
- 2) снижение темпов роста рынка;

SWOT 8

ООО
«МЕДА»

Возможности:
(Opportunities,
внешняя среда)

- развитие конкурентоспособных преимуществ МЦ;
- повышение спроса;
- выход на межрегиональный уровень;
- увеличение доли рынка;
- расширение спектра оказываемых услуг.

Угрозы: (Threats,
внешняя среда)

- конкуренция;
- ужесточение законодательства;
- ужесточение санкций со стороны ЕС;
- сбои в поставках медицинских расходных материалов, необходимых для работы центра;
- уровень инфляции, безработицы

**Сильные стороны:
(Strengths, внутренняя среда)**

- широкий спектр медицинских услуг;
- применение современного и высококачественного оборудования;
- узнаваемость бренда;
- средний уровень цен на мед. услуги;
- удобное расположение, при государственных клиниках;
- высокая квалификация кадров;
- финансовая стабильность;
- Прием пациентов по страховым полисам.

РЕАЛИЗАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗА СЧЕТ СИЛЬНЫХ СТОРОН

1. Высокое качество обслуживания, за счет применения современного оборудования и высокой квалификации кадров, а также возможность приема пациентов по полисам ведут к увеличению спроса и повышают конкурентоспособность.
2. Необходимо увеличивать долю рынка за счет среднего уровня цен на услуги и выхода на межрегиональный уровень.
3. Увеличение доли рынка за счет открытия новых центров при государственных учреждениях.

УМЕНЬШЕНИЕ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ УГРОЗАМ ИСПОЛЬЗУЯ СИЛЬНЫЕ СТОРОН

1. Применение современного оборудования позволяет удерживать клиентов, не смотря на появляющиеся у них альтернативы.
2. Постоянные изменения в законодательстве требуют от клиники постоянных изменений и совершенствований в качественном оказании услуг.
3. С ростом инфляции и безработицы в стране, понизится покупательная способность пациентов, услуги станут менее востребованными.

Слабые стороны: (Weaknesses, внутренняя среда)

1. Низкая доля рынка
2. Неполный охват рынка (географич. и демографических сегментов)
3. Недостаточно широкий ассортимент по сравнению с конкурентами

стороны: ЧТО ДЕЛАТЬ СО СЛАБЫМИ СТОРОНАМИ?

1. Развитие конкурентоспособных преимуществ МЦ за счет частично компенсируется за счет наличия дорогостоящего оборудования в МЦ.
2. Внедрение системы учета мнений и жалоб потребителей для лучшего анализа жалоб пациентов и предотвращения конфликтов.

«РЕМОНТ» СЛАБЫХ СТОРОН ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ

1. Ужесточение санкций будет означать невозможность поставки современного медицинского оборудования и его качественно- го обслуживания.
2. В связи, с повышением уровня правовой грамотности населения, требуется выполнение ряда административных условностей и ограничений.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

