



# \* Описание проекта

- \* В наше время возрастает популярность посещения частных клиник и медицинских центров, и убывает процент пользования бесплатных поликлиник.
- \* Следует сказать, что в связи с данной проблемой на рынке оказания медицинских услуг активно развиваются частное предоставление данных услуг. Это благоприятно складывается на увеличении спроса на данные услуги.
- \* В данном проекте реализуется задумка создания и открытия медицинского центра, который реализует не только социальные потребности общества, но и экономическую потребность организации - в получении прибыли.
- \* Проект открытия медицинского центра разрабатывается с учетом формата заведения, его целевой группы, планируемого месторасположения и многих других факторов.

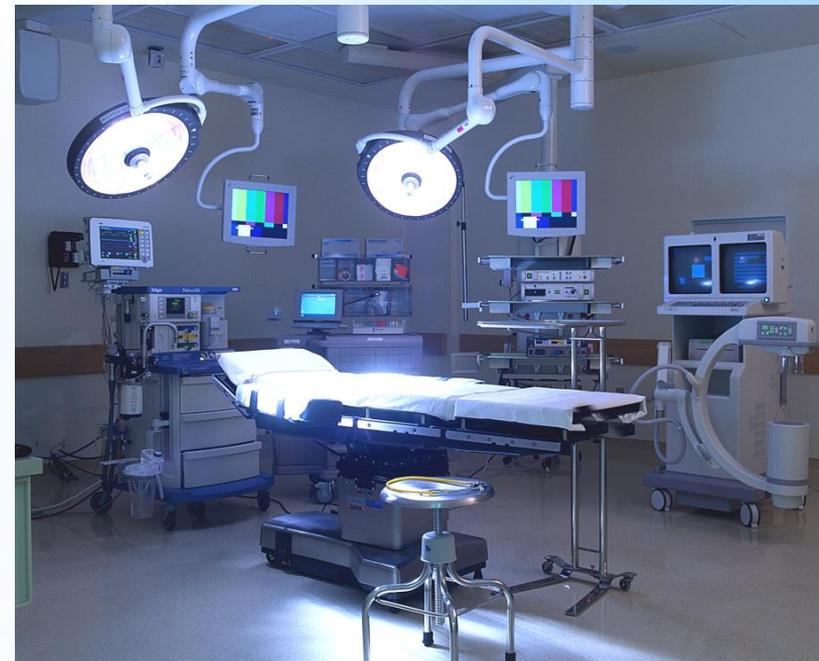
# \* Цель проекта

- \* Главной целью проекта является открытие медицинского центра «Содействие» к началу 2019 года.
- \* Для реализации поставленной цели, необходимо предусмотреть целый ряд организационных вопросов:
- \* Поиск подходящего помещения для аренды или покупки, ремонт или переоборудование его под спортивный зал в соответствии с техническими требованиями и основной концепцией:





Подбор персонала



Покупка оборудования



Реклама и продвижение

# \* Резюме проекта

- \* Еще 10 лет назад мало кто верил, что частные медицинские центры не только станут пользоваться спросом, но и смогут приносить хорошую прибыль своим создателям. Однако реальность такова, что с каждым годом все больше людей делают выбор в пользу платных клиник. Это означает, что данное направление не только прибыльно в текущий момент времени, но и имеет большие перспективы для роста доходов в будущем.
- \* Привлекательность данного вида бизнеса привела к высокой конкуренции на рынке платных медицинских услуг. Тем не менее свободные ниши на данном рынке есть, и их можно с успехом осваивать.
- \* Для открытия медицинского центра, оказывающего клиентам полный спектр услуг, нужно найти помещение необходимой площади и закупка необходимого оборудования, подборка персонала.
- \* Медицинский центр «Содействие» будет располагаться в легкодоступном месте, для обеспечения на большей посещаемости, и направлен на категорию населения от социально нетрудоспособных до среднего класса.
- \* Уровень конкуренции в данной сфере очень велик, поэтому для стимуляции роста уровня продаж и создания конкурентных преимуществ перед другими фирмами предполагается обеспечить высокий уровень обслуживания клиентов и предоставление большого спектра услуг.
- \* Срок окупаемости данного проекта составляет примерно 28 месяца.

# \* Идеи по привлечению клиентов

- \* Создание карт постоянных клиентов и предоставление скидок на обследование.
- \* Разделение посещения пенсионеров по будням и семей по выходным для обеспечения стабильной посещаемости клиентов.
- \* Обследование пенсионеров по специальным скидкам.

## ***СОТРУДНИЧЕСТВО С ПАРТНЕРАМИ:***

Становиться спонсором местных оздоровительных конкурсов;  
Становиться партнерами организаций, но не являющихся конкурентами.  
Давать интервью местным газетам, ТВ, радио;

## ***Активно развивать социальные сети:***

Оптимизировать название группы под внутренний поиск Вконтакте/Instagram;  
Запуск флешмобов, направленные по увеличению числа людей Сделать галерею фото «До и После».

# \*Режим работы

Понедельник	9:00 – 17:00
Вторник	9:00 – 17:00
Среда	9:00 – 17:00
Четверг	9:00 – 17:00
Пятница	9:00 – 17:00
Суббота	9:00 – 16:00
Воскресенье	9:00 – 16:00

\* Данный режим работы медицинского центра предусматривает поток посещения клиентов и составлен на основе проанализированных данных.

# \* Персонал

- \* Управляющий - 1 человек
- \* Бухгалтер - 1 человек
- \* Секретарь - 1 человек
- \* Администратор - 2 человека
- \* Врачи - 6 человека
- \* Медсестры - 6 человек
- \* Уборщицы - 2 человека
- \* Кассир - 4 человека



# \* Ассортимент услуг

- \* 1. Первичный прием врача - педиатра
- \* 2. Первичный прием врача-гастроэнтеролога
- \* 4. Повторный прием врача-гастроэнтеролога в теч.1 месяца
- \* 5. Первичный прием врача-гинеколога
- \* 6. Повторный прием врача- гинеколога в теч.1 месяца
- \* 7. Первичный прием врача-терапевта
- \* 8. Повторный прием врача- терапевта в теч.1 месяца
- \* 9. Первичный прием врача- невролога
- \* 10. Повторный прием врача- невролога в теч.1 месяца
- \* 11. Первичный прием врача - эндокринолога
- \* 12. Повторный прием врача - эндокринолога в теч.1 месяца
- \* 13. Первичный прием врача- косметолога
- \* 14. Первичный прием врача- проктолога

# \* Стоимость услуг

1.	Первичный прием врача - педиатра	900
2.	Повторный прием врача - педиатра в теч.1 месяца	700
3.	Первичный прием врача-гастроэнтеролога	1000
4.	Повторный прием врача-гастроэнтеролога в теч.1 месяца	800
5.	Первичный прием врача-гинеколога	1000
6.	Повторный прием врача- гинеколога в теч.1 месяца	800
7.	Первичный прием врача-терапевта	1000
8.	Повторный прием врача- терапевта в теч.1 месяца	800
9.	Первичный прием врача- невролога	1000
10.	Повторный прием врача- невролога в теч.1 месяца	800
11.	Первичный прием врача - эндокринолога	1000
12.	Повторный прием врача - эндокринолога в теч.1 месяца	800
13.	Первичный прием врача- косметолога	Бесплатно
14.	Первичный прием врача- проктолога	1000
15.	Повторный прием врача- проктолога в теч.1 месяца	800
16.	Первичный прием врача - травматолога	1000
17.	Повторный прием врача- травматолога в теч.1 месяца	800

\* Пенсионерам дополнительная скидка 15%. Многодетным семьям и малоимущим до 10%.

# \* График работы персонала

Должность	Рабочие дни
Управляющий	ПН-ПТ: с 9:00 до 18:00
Бухгалтер	ПН-ПТ: с 9:00 до 17:00
Секретарь	ПН-ПТ: с 9:00 до 17:00
Администратор	ПН-СБ: с 9:00 до 19:00. ВС: с 10:00 до 17:00
Врачи	ПН-СБ: с 9:00 до 18:00. ВС: с 10:00 до 16:00
Медсестры	(смены по 4 человека) 2/2. ПН-СБ: с 9:00 до 18:00. ВС: с 10:00 до 16:00
Уборщики	ПН-СБ: с 9:00 до 19:00. ВС: с 10:00 до 17:00
Кассир	(смены по 2 человека) 2/2. ПН-СБ: с 9:00 до 19:00. ВС: с 10:00 до 17:00

# \* План пространства

- \* холл и зона ресепшена – 12 кв.м,
- \* гардероб – 6 кв.м,
- \* санузел – 8 кв.м,
- \* зона ожидания приема – 10-12 кв.м,
- \* кабинет для осмотра – 16-18 кв.м,
- \* кабинет ультра-звуковых исследований – 20-22 кв.м,
- \* процедурный кабинет – 16-18 кв.м,
- \* комната для персонала – 14-16 кв.м,
- \* стерилизационная – 6 кв.м,
- \* комната для хранения уборочного инвентаря – 3 кв.м,
- \* кабинет директора – 10 кв.м,
- \* кабинет главного врача – 10 кв.м

# \* Предполагаемые расходы

Инвестиции в комплексное оборудование медицинских кабинетов			
Оборудование	Количество	Цена за шт. (руб.)	Итого цена (руб.)
<b>Процедурный кабинет</b>			
холодильник для хранения <b>вакцин</b> с маркированными полками	1	30 900	30 900
шкаф для инструментов и медикаментов	1	13 600	13 600
тонометр	2	1 890	3 780
термометр	5	280	1 400
<b>электроотсос</b>	1	16 100	16 100
одноразовые шприцы			10 000
шкаф с набором для противошоковой терапии	1	8 000	8 000
медицинская кушетка	2	6 625	13 250
бинты со стерильным материалом			12 000
картоточный шкаф	1	14 250	14 250
емкости с дезинфицирующими растворами			5 000
бактерицидные лампы	2	2 390	4 780
средства противошоковой терапии			7 000
<b>Оборудование для холла и зоны ресепшена</b>			
стойка <b>ресепшн</b>	1	32 000	32 000
диван медицинский	3	12 600	37 800
кулер	1	3 200	3 200
стойка для <b>бахилл</b>	2	1 500	3 000
телевизор	1	20 000	20 000
<b>ИТОГО</b>			<b>6 664 228</b>

# \* Расчет заработной платы

- Примерная заработная плата без учета НДФЛ на одного человека
- 1. Управляющий –  $340 \text{ руб.} * 9 \text{ ч.} * 20 \text{ дн.} = 61\,200 \text{ руб.}$
- 2. Бухгалтер –  $270 \text{ руб.} * 8 \text{ ч.} * 20 \text{ дн.} = 43\,200 \text{ руб.}$
- 3. Секретарь –  $270 \text{ руб.} * 8 \text{ ч.} * 20 \text{ дн.} = 43\,200 \text{ руб.}$
- 4. Администратор –  $200 \text{ руб.} * 10 \text{ ч.} * 15 \text{ дн.} = 32\,000 \text{ руб.}$
- 5. Врачи –  $290 \text{ руб.} * 9 \text{ ч.} * 13 \text{ дн.} + 290 \text{ руб.} * 6 \text{ ч.} * 2 \text{ дн.} = 37\,410 \text{ руб.}$
- 6. Медсестры –  $170 \text{ руб.} * 9 \text{ ч.} * 13 \text{ дн.} + 170 \text{ руб.} * 6 \text{ ч.} * 2 \text{ дн.} = 21\,930 \text{ руб.}$
- 7. Уборщик –  $90 \text{ руб.} * 10 \text{ ч.} * 13 \text{ дн.} + 90 \text{ руб.} * 7 \text{ ч.} * 2 \text{ дн.} = 12\,960 \text{ руб.}$
- 8. Кассир –  $140 \text{ руб.} * 10 \text{ ч.} * 13 \text{ дн.} + 140 \text{ руб.} * 7 \text{ ч.} * 2 \text{ дн.} = 20\,160 \text{ руб.}$

Итого : 272 060 руб.

Оплата коммунальных услуг : 40 000 руб.

Аренда помещения: 200 000 руб.

Реклама- 30 000 руб.

Иные расходы (вода, канцелярские принадлежности, моющие средства и т.д.)-15 000 руб.

**Итого, первоначальные затраты(включают стоимость оборудования):**

**7 221 084 руб.**

**Предполагаемые периодические затраты (без учета стоимости оборудования):**

**542 060 руб.**

# \* Предполагаемые доходы

Посещаемость в день, чел.	с 08.00 до 12.00	с 12.00 до 15.00	с 15.00 до 18.00	с 18.00 до 20.00	Общий трафик, чел.	Ключевые показатели	
Понедельник	8	12	6	18	44	Средняя посещаемость медицинского центра в день, чел. *	40
Вторник	10	14	8	16	48	Средняя стоимость консультации специалиста, руб.	600
Среда	10	14	8	16	48	Средняя стоимость анализа, руб.	230
Четверг	12	14	10	18	54	Средний чек, руб. *	830
Пятница	10	12	14	12	48	Выручка в день, руб.	33 200
Суббота	10	8	6	0	24	Итоговые показатели за месяц	
Всего за неделю, чел.	60	74	52	80	266	Выручка, руб. ***	863 200
Всего в месяц, чел.	240	296	208	320	1064		

Средний чек при посещении медицинского центра складывается из двух показателей: средней стоимости посещения специалиста, а также средней стоимости забора анализа. Выручка в месяц высчитывается как произведение среднего чека (в рублях) на посещаемость центра (по количеству человек). На данный показатель оказывают воздействие такие факторы, как изменение трафика посетителей и ценообразование в зависимости от сезонности и конкурентной среды.

# \* Заключение

\* Таким образом, ведение данного вида бизнеса сопряжено с серьезными рисками. Однако создавая новый медицинский центр с высококвалифицированной командой специалистов и конкурентоспособными ценами, вы оказываете неоценимую помощь и поддержку людям, имеющим проблемы со здоровьем. Сложно представить вид бизнеса, в котором вы можете принести столько же пользы обществу, как при создании медицинского центра.