

* Открытие медицинского центра «Содействие»



* 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.

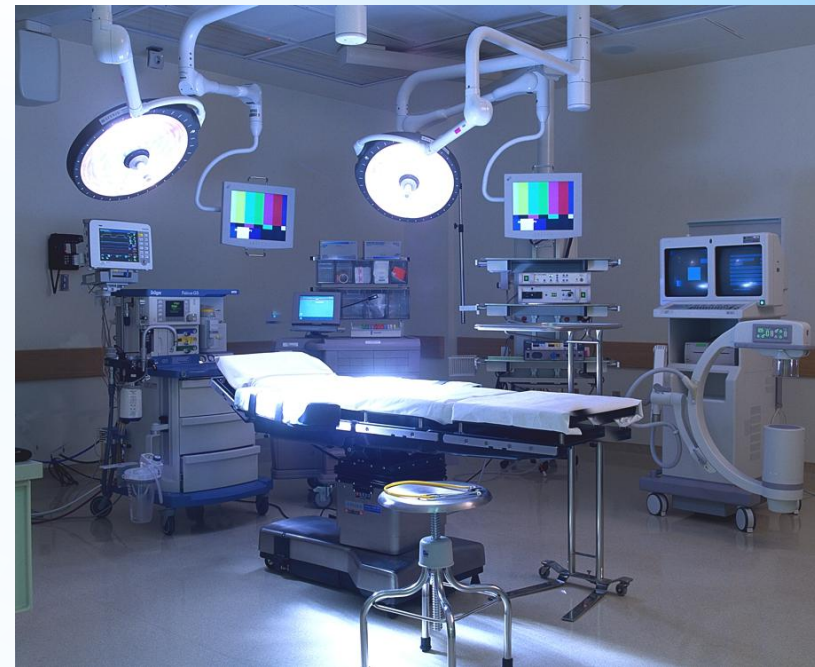
* Цель проекта

- * 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.)
Процедурный кабинет			
холодильник для хранения вакцин 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
электроотсос	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
карточный шкаф	1	14 250	14 250
емкости с дезинфицирующими растворами			5 000
бактерицидные лампы	2	2 390	4 780
средства противошоковой терапии			7 000
Оборудование для холла и зоны ресепшена			
стойка ресепшн	1	32 000	32 000
диван медицинский	3	12 600	37 800
кулер	1	3 200	3 200
стойка для бахилл	2	1 500	3 000
телевизор	1	20 000	20 000
ИТОГО			6 664 228

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

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.