

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 1: Instalaciones

FORTALEZAS:

- Área de estacionamiento: Un adecuado espacio de recepción permite una estancia mas agradable y en general una mejor experiencia del paciente.
- Consultorios: Una adecuada cantidad de consultorios permite una mejor atención a los pacientes, un mejor uso del tiempo del doctor y espacio para el crecimiento futuro.
- Cubículos de servicios: Una adecuada cantidad de cubículos para la ejecución de servicio permite una mayor cantidad de pacientes y mayor comodidad para ellos.
- Nivel de utilización de las instalaciones: Una alta utilización de las instalaciones permite un mejor aprovechamiento y aprovechamiento de las instalaciones con las que se cuenta.
- Mantenimiento / Estado de instalaciones: Un buen mantenimiento y estado de las instalaciones conlleva a una mejor experiencia de los usuarios.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 2: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

- Tiempo dedicado a la clínica / consultorio propio: El tiempo dedicado al 100% permite que un consultorio o clínica se desarrolle en mejores circunstancias.
- Agenda en su propio consultorio: Una agenda saturada es indicación tanto de una productividad mayor pero también de un potencial de crecimiento a futuro.
- Madurez del negocio: Una madurez del negocio conlleva a mayor control en la operación actual pero también a potencializar un posible crecimiento futuro del modelo.
- Conformidad profesional: Una mayor conformidad profesional me permite enfocarme en lo que mas me gusta y en lo que mas valor puedo ofrecer a mis pacientes.
- Conformidad personal: La búsqueda permanente de crecimiento personal conlleva a un impulso del negocio propio.
- Balance Vida-Trabajo: Un buen balance de vida-trabajo conlleva a un mejor desempeño persona y profesional, convirtiendo ambas dimensiones en un círculo virtuoso.
- Pasión: Una fuerte entrega y pasión representa el principal impulso para llevar el negocio a otro nivel.
- Creatividad: La alta creatividad e innovación en el negocio permiten un mejor crecimiento rentable para el negocio.
- Persistencia: Una alta persistencia y constancia conlleva a la superación permanente de las metas y proyección del negocio.
- Autonomía: Una autonomía y libertad para la toma de decisiones, inversiones, etc.? conlleva a una reinversión recurrente de aprendizaje y superación.
- Autoestima: Una fuerte autoestima y confianza propia representan un excelente motor en el desarrollo y crecimiento del negocio.
- Es oportuno: Una alta capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

productos y servicios diferenciados con posibilidad de reflejar alto valor respecto a lo que hay en el mercado convencionales y poco diferenciados del mercado.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 3: Debilidades Críticas

Áreas de oportunidad que hay que priorizar:

¡Felicidades! No cuentas con debilidades críticas ?.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:

