

Dr. Anónimo

Especialidad: No se

Ciudad: Desconocida

Sección 1: Instalaciones

FORTALEZAS:

- Nivel de utilización de las instalaciones: Una alta utilización de las instalaciones permite un mejor aprovechamiento y uso 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:

- Área de recepción: La falta de espacio para una recepción cómoda puede ahuyentar la asistencia de las personas o hacer su estancia menos agradable.
- Consultorios: La falta de consultorio y espacios adecuados para atender a los pacientes puede ahuyentar a las personas a que asistan a la clínica.

Sección 2: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

- Tiempo dedicado a la clínica / consultorio propio: La falta de tiempo dedicado al consultorio propio es la principal causa por la cual la iniciativa propia no crece al ritmo que se desearía.
- Madurez del negocio: La falta de madurez del negocio le resta identidad y fuerza de marca, además de protocolos de atención débiles.
- Conformidad personal: La falta de motivación por crecer personalmente puede desincentivar el crecimiento del negocio.
- Balance Vida-Trabajo: La falta de balance vida-trabajo en muchas ocasiones conlleva a perder foco y atención a las cosas que realmente importan, personal y profesionalmente.
- Pasión: Falta de pasión y entrega puede representar un impedimento importante en el desarrollo del negocio.
- Creatividad: La falta de creatividad e innovación repercute en baja diferenciación de productos y servicios, y ser uno más de las opciones del mercado.
- Persistencia: Una baja persistencia y constancia para el impulso del negocio representa un permanente freno para el crecimiento.
- Autonomía: Una autonomía y libertad para la toma de decisiones y/o inversiones, conlleva a una reinversión recurrente de aprendizaje y superación.
- Autoestima: Falta de autoestima y confianza en uno mismo merma la energía y la capacidad para salir adelante.
- Es oportuno: La poca capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en productos y servicios convencionales y poco diferenciados del mercado.

Sección 3: Debilidades Críticas

Dr. Anónimo

Especialidad: No se

Ciudad: Desconocida

Áreas de oportunidad que hay que priorizar:

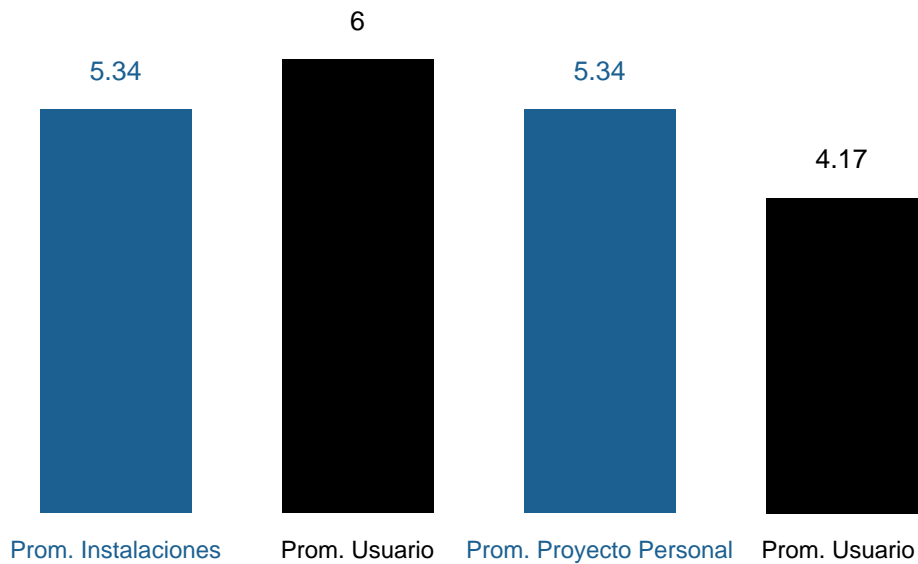
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

Dr. Anónimo

Especialidad: No se

Ciudad: Desconocida

Graficación:



El color azul
indica el
promedio del
mercado.

El color
naranja indica
el promedio de
tus
respuestas.

Te recomendamos que visualices tus oportunidades. En DNA FACTORY MÉDICOS, tenemos las herramientas para tus siguientes pasos. Encuentra más información dando [click aquí](#).