

Sección 1: Ventas y mercadotecnia: FORTALEZAS

Gestión de venta: Sólida identificación, contacto, seguimiento para concretar cita.

Configuración y venta de paquetes: Se captura una venta mayor por paciente.

Redes sociales: Se mantiene en la conversación.

Poder de marca: El mercado tiene presente al doctor y a su clínica y en momentos de necesidad lo recuerdan para agendar cita.

Página WEB del negocio: Se cuenta con elementos de institucionalidad que transmiten confianza y formalidad.

Publicidad en medios tradicionales: Se cuenta con una comunicación en medios tradicionales que permiten mantener vigencia con ciertos segmentos de población.

Sección 1: Ventas y mercadotecnia: DEBILIDADES

Gestión de venta: Perdidas permanentes de clientes potenciales por falta de seguimiento.

Actividad promocional: No se aprovechan fechas o eventos importantes para atraer a mas clientes.

Plan de Lealtad e incentivos con pacientes frecuentes: No se cuenta con una herramienta formal para la generación de lealtad de clientes frecuentes.

Soporte para comunicación y mercadotecnia: No se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes: FORTALEZAS

Gestión de venta: Sólida identificación, contacto, seguimiento para concretar cita.

Configuración y venta de paquetes: Se captura una venta mayor por paciente.

Redes sociales: Se mantiene en la conversación.

Poder de marca: El mercado tiene presente al doctor y a su clínica y en momentos de necesidad lo recuerdan para agendar cita.

Página WEB del negocio: Se cuenta con elementos de institucionalidad que transmiten confianza y formalidad.

Publicidad en medios tradicionales: Se cuenta con una comunicación en medios tradicionales que permiten mantener vigencia con ciertos segmentos de población.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes: DEBILIDADES

- Sistema para admón. de citas: Riesgo de perder visibilidad de citas, empalmar horarios y no aprovechar horarios disponibles.

- Area de recepción: Perdida de pacientes que no encuentran un espacio cómodo a su llegada.

- Persona dedicada a recepción: Perdida de pacientes que no son bien recibidos y atendidos.

Sección 3: Administración: FORTALEZAS

- Registro contable: Alto control y visibilidad de ventas, costos y gastos.

- Estados financieros: Entendimiento de rentabilidad del negocio.

- Clientes y cuentas por cobrar: Control y seguimiento a cuentas pendientes de cobro.

- Proveedores y cuentas por cobrar: Visibilidad, control y cumplimiento de compromisos de pago por proveedor.

- Reportes de desempeño y seguimiento: Visibilidad de los indicadores claves del negocio.

- Negociación y alianzas con proveedores: Las alianzas con proveedores permiten aprovechar mejores precios, descuentos y servicio.

Sección 3: Administración: DEBILIDADES

- Generación de utilidades: Sin claridad de las utilidades para reinvertir.

- Registro de transacciones por evento y operación: No se dispone del registro de gastos que pueden deducirse y pagar menores impuestos.

- Soporte de un contador interno/externo: No se cuenta con apoyo profesional permanente en la contabilidad y se corre riesgo de caer en incumplimientos de la autoridad.

Sección 4: Planeación y Estrategia: FORTALEZAS

- Conocimiento de la competencia: Al conocer a su competencia se pueden adecuar mejor sus precios y estrategias para atraer mas clientes.
- Competitividad en el mercado: Con una solidez competitiva se pueden atraer y ganar mayor cantidad de clientes .
- Fijación de precios: Precios adecuados en función a una estrategia integral lo que permite generar venas y al mismo tiempo generar utilidad.

Sección 4: Planeación y Estrategia: DEBILIDADES

- Visión y Estrategia de la empresa: No se tiene claro a donde se dirige como empresa, puede perder mucho tiempo, dinero y esfuerzo sin un rumbo específico.
- Planeación anual / presupuestos: Sin planeación y presupuesto sólido se puede estar invirtiendo y gastando dinero de manera poco efectiva.
- Optimización de servicios (Generación y eliminación): Se puede contar con servicios que ya no hacen sentido o bien desaprovechar la oportunidad de lanzar nuevos.
- Costeo y rentabilidad de servicios: Desconocimiento del costo que implica cada consulta o servicio, y por lo tanto desconocimiento de la utilidad de cada uno de ellos.

Sección 5: Farmacia: FORTALEZAS

- Manejo inventarios y faltantes: El control sobre inventarios de productos contribuye al rendimiento de los productos e insumos.

Sección 5: Farmacia: DEBILIDADES

- Cuenta con farmacia: Sin farmacia o la capacidad de venta de medicamento se pierde una importante oportunidad de ingresos adicionales.
- Administración de Farmacia: No se tiene un control sobre actividades de farmacia.

Sección 6: Fiscal y Legal: FORTALEZAS

- Planeación fiscal: La planeación fiscal permite acceder beneficios contables.
- Sistema de facturación: El contar con un sistema de facturación permite un mejor uso del tiempo y la integración de información con otras herramientas de la clínica.

Sección 6: Fiscal y Legal: DEBILIDADES

- Constitución de empresas: La falta de una constitución formal de empresa puede presentar oportunidades en la recuperación de impuestos y otros beneficios.
- Permisos COFEPRIS: El no contar con permisos de Cofepris genera un riesgo de clausura.
- Certificaciones y otros permisos: La falta de certificaciones y permisos varios genera riesgo de clausura.

Sección 7: Activos: FORTALEZAS

- Inventarios de activos: El control de activos permite el cuidado de los bienes materiales del negocio.
- Nivel de inversión en equipos: Contar con equipo de primer nivel permite generar servicios de mejor calidad a los diferentes usuarios.
- Nivel de apalancamiento con proveedores: El contar con un modelo de financiamiento y apalancamiento con bancos y proveedores permite un mejor retorno sobre el capital propio.
- Nivel de utilización de los equipos: El alto % de uso de los equipos permite una rápida recuperación de la inversión.

Sección 7: Activos: DEBILIDADES

Respuestas del Usuario

- Registro de depreciación de activos: La falta de registro de depreciación disminuye la posibilidad de pagar menores impuestos y perder visibilidad de lo que cuesta el deterioro de los equipos.
- Cotizaciones, evaluación de proveedores y opciones de financiamiento: El no contar con varias cotizaciones y evaluaciones financieras en la compra de equipo o en accesos a crédito conlleva a mayores costos de financiamiento.
- Costeo de equipos en los diferentes servicios: El no contar con un costeo claro de los equipos en cada servicio puede llevar a una estrategia de precios inadecuada, tanto para llegar a una utilidad negativa como para fijar un precio elevado que ahuyenta la venta.

Sección 8: Recursos Humanos: FORTALEZAS

- Equipo de personas suficiente y asignado a labores específicas: Contar con el personal adecuado en cada posición conlleva a que cada tarea se ejecute de una mejor manera, efectiva y eficiente.
- Administración de nómina: Contar con un sistema de nómina confiable evita errores en el control, seguimiento y pago a los empleados.
- Incentivos / Bonos y comisiones: Un programa de metas con bonos e incentivos genera un mejor desempeño de los empleados.
- Competitividad laboral: La alta competitividad laboral y los perfiles adecuados generan un mejor desempeño y una rotación baja, por lo tanto plantillas estables que dan mayor certeza al negocio.
- Rotación: La baja rotación de empleados suele ser resultado de una estabilidad personal y profesional de los empleados que da certeza al negocio.
- Reclutamiento: Contar con un proceso de reclutamiento profesional origina mayor eficiencia y eficacia en la contratación de personal, lo que conlleva contar con el personal adecuado que da certeza al negocio.
- Comunicación y alineación: Una comunicación sólida permite una mejor alineación de los empleados en la búsqueda de mejores resultados.
- Gestión de doctores y enfermeras: Una buena gestión de doctores y enfermeras permite un mejor seguimiento de tareas y objetivos para el logro de mejores resultados.
- Reconocimiento / premios: Un sistema de premios y reconocimientos permite mantener comprometido y motivado a un equipo de alto desempeño.
- Liderazgo y desarrollo de otros: Impulsar liderazgo y desarrollo de otros conlleva a un crecimiento de las personas y del mismo negocio.
- Capacitación y entrenamiento: Contar con un programa de entrenamientos y capacitación conlleva a personal mejor preparado en la atención del cliente y ejecución de los servicios.

Sección 8: Recursos Humanos: DEBILIDADES

- Personal en general: La falta de empleados conlleva al mala distribución del tiempo del doctor, perdiendo mucho tiempo en actividades de bajo valor para el negocio.
- Perfiles de puestos / Descripción de responsabilidades: La falta de roles y responsabilidades claros en la descripción de puesto conlleva a una reducción en la eficiencia y eficacia de los empleados.
- Metas y objetivos claros por persona: La falta de objetivos y metas claras por empleado provocan ineficiencia y bajos resultados.

Sección 9: Instalaciones: FORTALEZAS

- Cubículos de servicios: Una adecuada cantidad de cubículos para la ejecución de servicio permite una mayor cantidad de pacientes y mayor comodidad para ellos.

Sección 9: Instalaciones: 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.
- Nivel de utilización de las instalaciones: La poca utilización de la capacidad de las instalaciones puede

representar una carga de gastos fijos importantes que no correspondan a las ventas potenciales del negocio.

- Mantenimiento / Estado de instalaciones: Un mal mantenimiento o estado de las instalaciones puede ahuyentar la asistencia de pacientes.

Sección 10: 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.
- 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.
- 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.
- Es oportuno: Una alta capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en productos y servicios diferenciados con posibilidad de reflejar alto valor respecto a lo que hay en el mercado convencionales y poco diferenciados del mercado.

Sección 10: Proyecto personal / Estatus del negocio: DEBILIDADES

- % de agenda llena: La falta de pacientes agendados merma sustancialmente la productividad y rentabilidad de la clínica y del tiempo del doctor.
- 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.
- Autonomía: Falta de autonomía y libertad para tomar decisiones y tomar riesgos representa un freno en el desarrollo del negocio.
- Autoestima: Falta de autoestima y confianza en uno mismo merma la energía y la capacidad para salir adelante.