

Respuestas del Usuario

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- Redes sociales: Se mantiene en la conversación y se posiciona en la mente del consumidor.
- Página WEB: 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 del mercado.
- PPlan de Lealtad e incentivos con pacientes frecuentes: Se cuenta con herramientas formales para el fortalecimiento de la lealtad de clientes frecuentes.

DEBILIDADES:

- Gestión de venta: Perdidas permanentes de clientes potenciales por falta de seguimiento.
- Frecuencia de actividad promocional: No se aprovechan fechas o eventos importantes para atraer a más clientes.
- Configuración y venta de paquetes: No se impulsa un ticket de venta mayor. (Que cada paciente adquiera más productos o servicios).
- Soporte para comunicación y mercadotecnia (Agencia o profesionales): No se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes

FORTALEZAS:

- Área de recepción: Un adecuado espacio de recepción permite una estancia mas agradable y en general una mejor experiencia del paciente.

DEBILIDADES:

- Sistema para admón. de citas: Riesgo de perder visibilidad de citas, empalmar pacientes y no aprovechar horarios disponibles.
- Administración de expedientes: Pérdida de historial de los pacientes y retardo en su registro y seguimiento.

Sección 3: Administración

FORTALEZAS:

- Estados financieros: Entendimiento de rentabilidad del negocio.
- Generación de utilidades: Claridad de utilidades y su uso para reinversión .
- Proveedores y cuentas por cobrar: Visibilidad, control y cumplimiento de cuentas por pagar manteniendo la buena relación con los proveedores.
- Soporte de un contador interno/externo: Se cuenta con ayuda profesional contable que da certeza al cumplimiento fiscal y disminuye riesgos innecesarios.
- Alianzas con proveedores: Las alianzas con proveedores permiten aprovechar mejores precios, descuentos y servicio.

DEBILIDADES:

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

Respuestas del Usuario

- Registro de transacciones por evento y operación: No se dispone del registro de gastos que pueden deducirse y pagar menores impuestos.
- Reportes de desempeño y seguimiento: Falta de control de los indicadores claves del negocio.

Sección 4: Planeación y Estrategia

FORTALEZAS:

- Planeación anual / presupuestos: Con planeación y estrategia se puede lograr un mejor uso de los recursos de la empresa.
- Competitividad en el mercado: Con una solidez competitiva se pueden atraer y ganar mayor cantidad de clientes .

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.
- 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.
- Fijación de precios: Riesgo de tener servicios que no se pagan porque los costos pueden superar el precio o servicios muy caros que no generan ventas porque las personas no los solicitan.

Sección 5: Farmacia

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

- Cuento 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, generando pérdida de dinero.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

- Certificaciones: Contar con certificaciones y permisos varios da formalidad y certeza al negocio. Incrementa la confianza y el valor de los clientes.
- 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.

DEBILIDADES:

- Planeación fiscal: Al no tener planeación fiscal se pierde la oportunidad de obtener ciertos beneficios contables.
- Permisos COFEPRIS: El no contar con permisos de COFEPRIS genera un riesgo de clausura.

Respuestas del Usuario

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

- Nivel de inversión en equipos: Contar con equipo de primer nivel permite generar servicios de mejor calidad a los diferentes usuarios.
- Registro de depreciación de activos: Contar con un registro de depreciación permite una base gravable menos para la disminución de impuestos.
- 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.
- Costeo de equipos en los diferentes servicios: El contar con un costeo claro de los equipos en cada servicio puede llevar a una estrategia de precios optimizada, tanto para llegar a una utilidad atractiva como para fijar un precio conveniente que promueva la venta.

DEBILIDADES:

- Inventarios de activos: La falta de formalidad en el control de activos genera riesgo para pérdidas y mermas innecesarias.
- 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.
- Nivel de utilización de los equipos: La falta de utilización de equipos conlleva a un bajo retorno de la inversión.

Sección 8: Recursos Humanos

FORTALEZAS:

- Administración de nómina: Contar con un sistema de nómina confiable evita errores en el control, seguimiento y pago a los empleados.
- Perfiles de puestos / Descripción de responsabilidades: Una alta claridad en roles y responsabilidades en la descripción de puestos de cada empleado permite una mayor eficiencia y eficacia de cada uno.
- 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 dan certeza al negocio.
- Reconocimiento / premios: Un sistema de premios y reconocimientos permite mantener comprometido y motivado a un equipo de alto desempeño.
- 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.

DEBILIDADES:

- Cantidad de empleados en general: La falta de empleados conlleva a la mala distribución del tiempo del doctor, perdiendo mucho tiempo en actividades de bajo valor para el negocio.
- Metas y objetivos claros por persona: La falta de objetivos y metas claras por empleado provocan ineficiencia y bajos resultados.
- Incentivos / Bonos y comisiones: La falta de bonos e incentivos puede provocar un

Respuestas del Usuario

desempeño bajo de los empleados.

- Reclutamiento: La falta de un proceso de reclutamiento profesional puede originar ineficiencia y poca eficacia en la contratación de personal.
- Comunicación y alineación: La falta de comunicación al equipo conlleva desalineación y reduce la eficiencia.
- Reconocimiento / premios: La falta de premios y reconocimientos periódicos puede marcar el desempeño de los colaboradores.

Sección 9: Instalaciones

FORTALEZAS:

- 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.
- 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.
- 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.

Sección 10: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

- 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.
- 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.

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.
- 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

Respuestas del Usuario

productos y servicios, y ser uno mas de las opciones del mercado.

- Es oportuno: La poca capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en productos y servicios convencionales y poco diferenciados del mercado.

Respuestas del Usuario

