

**Dr.**

**Especialidad:**

**Ciudad:**

## **Sección 1: Instalaciones**

### **FORTALEZAS:**

- 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:**

- 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:**

- Agenda en su propio consultorio: Una agenda saturada es indicación tanto de una productividad mayor pero también de un potencial de crecimiento a futuro.
- Creatividad: La alta creatividad e innovación en el negocio permiten un mejor crecimiento rentable para el negocio.
- Autoestima: Una fuerte autoestima y confianza propia representan un excelente motor en el desarrollo y crecimiento del negocio.

### **DEBILIDADES:**

- Conformidad profesional: La poca conformidad sin acción para lograr mayor eficiencia puede provocar un fuerte estancamiento en el desarrollo del negocio.
- Conformidad personal: La falta de motivación por crecer personalmente puede desincentivar el crecimiento del negocio.
- Pasión: Falta de pasión y entrega puede representar un impedimento importante en el desarrollo del negocio.
- 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.
- 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**

### **Áreas de oportunidad que hay que priorizar:**

- Área de estacionamiento.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:

