

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes

Sección 3: Administración

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 4: Planeación y Estrategia

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 5: Farmacia

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 8: Recursos Humanos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 9: 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 10: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

- 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.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

- 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.
- 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.

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.
- % de agenda llena: La falta de pacientes agendados merma sustancialmente la productividad y rentabilidad de la clínica y del tiempo del doctor.
- Madurez del negocio: La falta de madurez del negocio le resta identidad y fuerza de marca, además de protocolos de atención débiles.
- Persistencia: Una baja persistencia y constancia para el impulso del negocio representa un permanente freno para el crecimiento.
- Autonomía: Falta de autonomía y libertad para tomar decisiones y tomar riesgos representa un freno en el desarrollo del negocio.

Sección 11: Debilidades Críticas

Áreas de oportunidad que hay que priorizar:

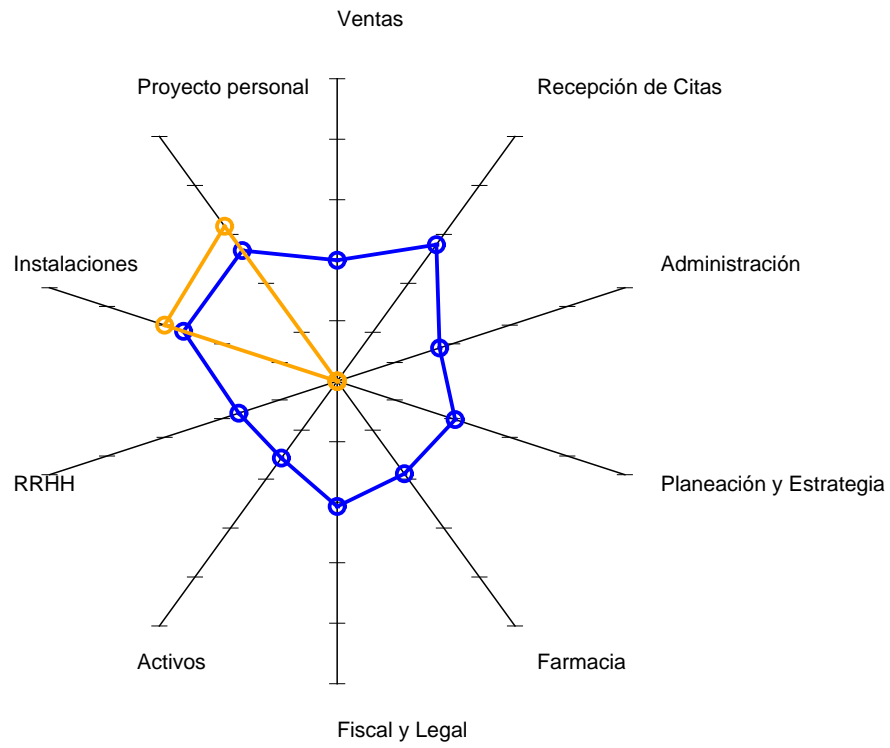
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:



El color Azul indica el promedio del mercado.
El color Naranja para sus respuestas.