

Respuestas del Usuario

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- Gestión de venta: Sólida identificación, contacto, seguimiento para concretar cita.
- Actividad promocional: Se captura venta incremental a partir de aprovechar ferias o eventos importantes durante el año.
- Configuración y venta de paquetes: Se captura una venta mayor por paciente.
- Redes sociales: Se mantiene en la conversación.
- Soporte para comunicación y mercadotecnia: Se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

DEBILIDADES:

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

Página WEB del negocio: No se tiene la institucionalidad suficiente para impulsar la institucionalidad y marca.

Publicidad en medios tradicionales: No se llega a los posibles clientes por diferentes medios tradicionales de comunicación.

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

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes: FORTALEZAS

- Gestión de venta: Sólida identificación, contacto, seguimiento para concretar cita.
- Actividad promocional: Se captura venta incremental a partir de aprovechar ferias o eventos importantes durante el año.
- Configuración y venta de paquetes: Se captura una venta mayor por paciente.
- Redes sociales: Se mantiene en la conversación.
- Soporte para comunicación y mercadotecnia: Se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes: DEBILIDADES

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

Sección 3: Administración: FORTALEZAS

- Registro de transacciones por evento y operación: Todos los gastos que aplican se deducen y se obtiene beneficio en el pago de impuestos.
- Proveedores y cuentas por cobrar: Visibilidad, control y cumplimiento de compromisos de pago por proveedor.
- Soporte de un contador interno/externo: Se cuenta con ayuda profesional contable que da certeza al cumplimiento fiscal y disminuye riesgos innecesarios.

Sección 3: Administración: DEBILIDADES

- Registro contable: Falta de control de ventas, costos y gastos.
- Generación de utilidades: Sin claridad de las utilidades para reinvertir.
- Clientes y cuentas por cobrar: Posible pérdida de ingresos por no tener control de saldos por cobrar a clientes.
- Negociación y alianzas con proveedores: Al no existir alianzas fuertes con proveedores se

Respuestas del Usuario

deja de aprovechar el acceso a descuentos y mejores precios o servicios.

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.
- Optimización de servicios (Generación y eliminación): Se cuenta con servicios vigentes y atractivos lo que hace mas eficiente la labor de venta y la atracción de pacientes.
- Costeo y rentabilidad de servicios: Buen conocimiento de los costos y rentabilidad de cada servicio, lo que permite definir estrategias especificas para mejorar la utilidad de la empresa.

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 especifico.
- Competitividad en el mercado: Sin una estrategia competitiva en el mercado se pierden clientes potenciales.
- 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

- Cuento con farmacia: Con la venta de medicamentos se logra un ingreso mayor además de un servicio mas integral al paciente.
- Manejo inventarios y faltantes: El control sobre inventarios de productos contribuye al rendimiento de los productos e insumos.

Sección 5: Farmacia: DEBILIDADES

- Administración de Farmacia: No se tiene un control sobre actividades de farmacia.

Sección 6: Fiscal y Legal: FORTALEZAS

- Certificaciones y otros permisos: Contar con certificaciones y permisos varios da formalidad y certeza al negocio.

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.
- Sistema de facturación: El no tener sistema de facturación puede generar perdida de tiempo y falta de un buen servicio a clientes que necesitan factura.

Sección 7: Activos: FORTALEZAS

- Cotizaciones, evaluación de proveedores y opciones de financiamiento: El contar con varias cotizaciones y evaluaciones financieras en la compra de equipo o en accesos a crédito conlleva a menores costos de financiamiento.

Sección 7: Activos: DEBILIDADES

- Inventarios de activos: La falta de formalidad en el control de activos genera riesgo para perdidas y mermas innecesarias.
- Nivel de inversión en equipos: La falta de equipo puede generar poca diferenciación en

Respuestas del Usuario

los servicios que presta el negocio.

Sección 8: Recursos Humanos: FORTALEZAS

- Metas y objetivos claros por persona: La calidad de metas objetivos y metas específicos de cada posición permiten un mejor desempeño de los empleados.
- Incentivos / Bonos y comisiones: Un programa de metas con bonos e inventivos genera un mejor desempeño de los empleados.
- Rotación: La baja rotación de empleados suele ser resultado de una estabilidad personal y profesional de los empleados que dar certeza al negocio.

Sección 8: Recursos Humanos: DEBILIDADES

- Administración de nómina: El no contar con una administración de nomina puede originar falta de seguimiento, de control y errores al momento de pagar.
- Competitividad laboral: La baja competitividad laboral y los perfiles bajos que se contratan pueden generar problemas de desempeño o bien una rotación alta.
- 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.
- Gestión de doctores y enfermeras: La falta de una gestión puntual de doctores y enfermeras conlleva a una falta de claridad de los objetivos y tareas diarias y semanales.

Sección 9: Instalaciones: FORTALEZAS

- Nivel de utilización de las instalaciones: Una alta utilización de las instalaciones permite un mejor apalancamiento 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.

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.
- Cubículos de servicios: La falta de cubículos para aplicar servicios limite la cantidad de pacientes que pueden visitar la clínica.

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.
- Conformidad personal: La búsqueda permanente de crecimiento personal conlleva a un impulso del negocio propio.
- Pasión: Una fuerte entrega y pasión representa el principal impulso para llevar el negocio a otro nivel.
- Autonomía: Una autonomía y libertad para la toma de decisiones, inversiones, etc.? conlleva a una reinversión recurrente de aprendizaje y superación.
- 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

Respuestas del Usuario

- % de agenda llena: La falta de pacientes agendados merma sustancialmente la productividad y rentabilidad de la clínica y del tiempo del doctor.
- Conformidad profesional: La poca conformidad sin acción para lograr mayor eficiencia puede provocar un fuerte estancamiento en el desarrollo 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.
- Creatividad: La falta de creatividad e innovación repercute en baja diferenciación de productos y servicios, y ser uno mas de las opciones del mercado.
- Autoestima: Falta de autoestima y confianza en uno mismo merma la energía y la capacidad para salir adelante.