

Dr. Nose

Especialidad: NOse

Ciudad: Nose

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:

- 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.
- Balance Vida-Trabajo: Un buen balance de vida-trabajo conlleva a un mejor desempeño persona y profesional, convirtiendo ambas dimensiones en un círculo virtuoso.

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.
- Creatividad: La falta de creatividad e innovación repercute en baja diferenciación de productos y servicios, y ser uno mas de las opciones del mercado.
- Persistencia: Una baja persistencia y constancia para el impulso del negocio representa un permanente freno para el crecimiento.
- Autoestima: Falta de autoestima y confianza en uno mismo merma la energía y la capacidad para salir adelante.
- 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. Nose

Especialidad: NOse

Ciudad: Nose

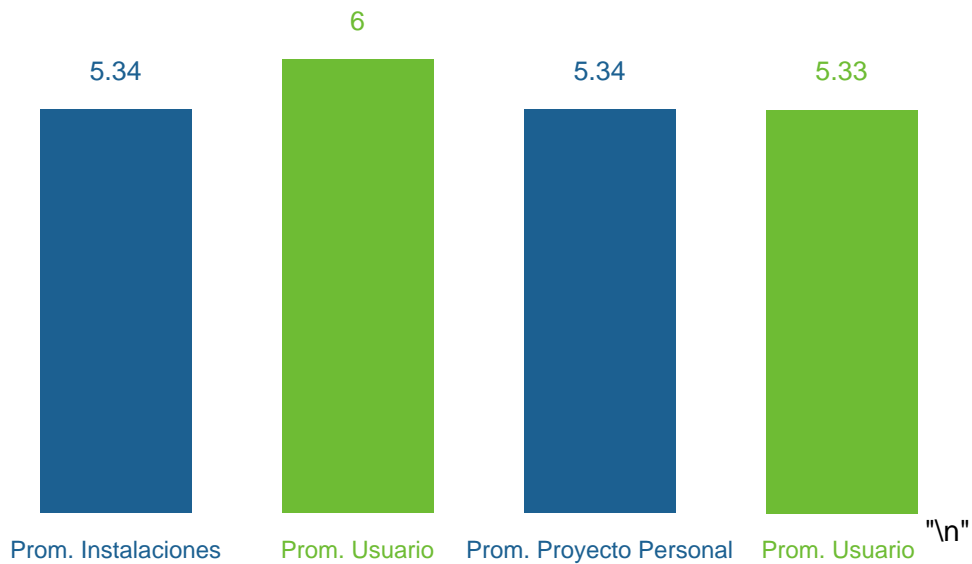
- Consultorios.

Dr. Nose

Especialidad: NOse

Ciudad: Nose

Graficación:



El color azul indica el promedio del mercado.

El color naranja indica el promedio de tus respuestas.

Te recomendamos que visualices tus oportunidades. En DNA FACTORY MÉDICOS, tenemos las herramientas para tus siguientes pasos. Encuentra más información dando [click aquí](#).