

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 1: Instalaciones

FORTALEZAS:

- 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.

Sección 2: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

- 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.
- 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.
- Autoestima: Una fuerte autoestima y confianza propia representan un excelente motor en el desarrollo y crecimiento del negocio.

DEBILIDADES:

- % de agenda llena: La falta de pacientes agendados merma sustancialmente la productividad y rentabilidad de la clínica y del tiempo del doctor.
- 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.
- Persistencia: Una baja persistencia y constancia para el impulso del negocio representa un permanente freno para el crecimiento.
- 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:

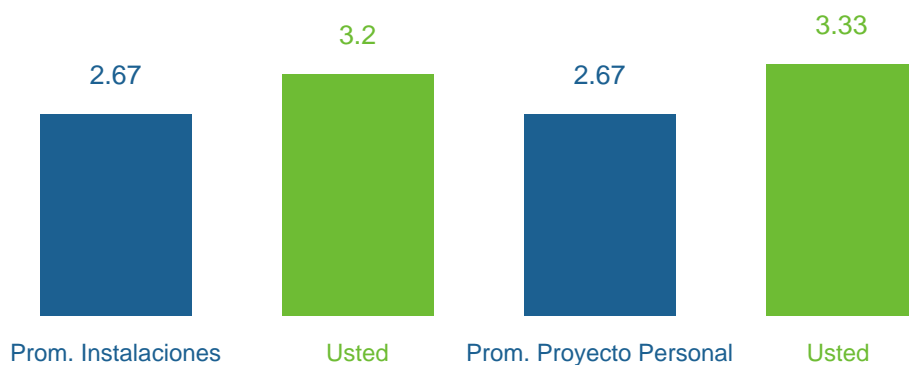
- Área de estacionamiento.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:



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 en la imagen a continuación.

