

**Dr. Mayra Ramos**

**Especialidad: Fisio**

**Ciudad: Madrid**

## **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.
- 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.
- Creatividad: La falta de creatividad e innovación repercute en baja diferenciación de productos y servicios, y ser uno más de las opciones del mercado.
- 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.

## **Sección 3: Debilidades Críticas**

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

**Dr. Mayra Ramos**

**Especialidad: Fisio**

**Ciudad: Madrid**

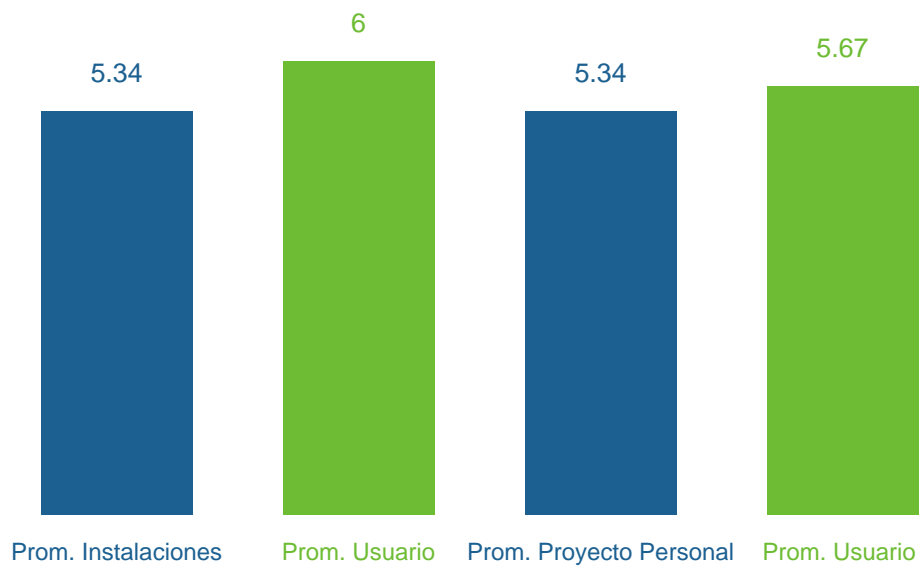
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

**Dr. Mayra Ramos**

**Especialidad: Fisio**

**Ciudad: Madrid**

**Graficación:**



El color azul  
indica el  
promedio del  
mercado.  
El color

**Dr. Mayra Ramos**

**Especialidad: Fisio**

**Ciudad: Madrid**

naranja indica  
el promedio de  
tus  
respuestas.