

Respuestas del Usuario

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- Redes sociales: Se mantiene en la conversación y se posiciona en la mente del consumidor.
- Poder de marca: El mercado tiene presente al doctor y a su clínica y en momentos de necesidad lo recuerdan para agendar cita o recomendar.
- Página WEB: Se cuenta con elementos de institucionalidad que transmiten confianza y formalidad.

DEBILIDADES:

- Gestión de venta: Perdidas permanentes de clientes potenciales por falta de seguimiento.
- Frecuencia de actividad promocional: No se aprovechan fechas o eventos importantes para atraer a más clientes.
- Plan de Lealtad e incentivos con pacientes frecuentes: No se cuenta con una herramienta formal para la generación de lealtad de clientes frecuentes.
- Soporte para comunicación y mercadotecnia (Agencia o profesionales): No se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes

FORTALEZAS:

- Administración de expedientes: Mejora la experiencia del paciente mediante el registro electrónico de su expediente.

DEBILIDADES:

- Sistema para admón. de citas: Riesgo de perder visibilidad de citas, empalmar pacientes y no aprovechar horarios disponibles.
- Area de recepción: La falta de espacio para una recepción cómoda puede ahuyentar la asistencia de las personas o hacer su estancia menos agradable.

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.
- Clientes y cuentas por cobrar: Control y seguimiento a cuentas pendientes de cobro.
- Proveedores y cuentas por cobrar: Visibilidad, control y cumplimiento de cuentas por pagar manteniendo la buena relación con los proveedores.

DEBILIDADES:

- Registro contable: Falta de control de ventas, costos y gastos.
- Estados financieros: Falta de entendimiento de rentabilidad.
- Soporte de un contador interno/externo: No se cuenta con apoyo profesional en la contabilidad y se corre riesgo de caer en incumplimientos de la autoridad.
- Negociación y alianzas con proveedores: Al no existir alianzas fuertes con proveedores se deja de aprovechar el acceso a descuentos y mejores precios o servicios.

Respuestas del Usuario

Sección 4: Planeación y Estrategia

FORTALEZAS:

- Competitividad en el mercado: Con una solidez competitiva se pueden atraer y ganar mayor cantidad de 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.

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 específico.
- Conocimiento de la competencia: Al desconocer a su competencia se pueden cometer errores en la fijación de precios en productos y servicios.

Sección 5: Farmacia

FORTALEZAS:

- Manejo inventarios y faltantes: El control sobre inventarios de productos contribuye al rendimiento de los productos e insumos.

DEBILIDADES:

- Cuento con farmacia: Sin farmacia o la capacidad de venta de medicamento se pierde una importante oportunidad de ingresos adicionales.
- Administración de Farmacia: No se tiene un control sobre actividades de farmacia, generando perdida de dinero.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

- Certificaciones: Contar con certificaciones y permisos varios da formalidad y certeza al negocio. Incrementa la confianza y el valor de los clientes.
- Sistema de facturación: El contar con un sistema de facturación permite un mejor uso del tiempo y la integración de información con otras herramientas de la clínica.

DEBILIDADES:

- Constitución de empresas: La falta de una constitución formal de la empresa puede llevarte a la perdida de tu patrimonio.
- Planeación fiscal: Al no tener planeación fiscal se pierde la oportunidad de obtener ciertos beneficios contables.

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

- Cotizaciones, evaluación de proveedores y opciones de financiamiento: El contar con

Respuestas del Usuario

varias cotizaciones y evaluaciones financieras en la compra de equipo o en accesos a crédito conlleva a menores costos de financiamiento.

- Nivel de apalancamiento con proveedores: El contar con un modelo de financiamiento y apalancamiento con bancos y proveedores permite un mejor retorno sobre el capital propio.

DEBILIDADES:

- Inventarios de activos: La falta de formalidad en el control de activos genera riesgo para pérdidas y mermas innecesarias.

- Nivel de inversión en equipos: La falta de equipo puede generar poca diferenciación en los servicios que presta el negocio.

- Costeo de equipos en los diferentes servicios: El no contar con un costeo claro de los equipos en cada servicio puede llevar a una estrategia de precios inadecuada, tanto para llegar a una utilidad negativa como para fijar un precio elevado que ahuyenta la venta.

- Nivel de utilización de los equipos: La falta de utilización de equipos conlleva a un bajo retorno de la inversión.

Sección 8: Recursos Humanos

FORTALEZAS:

- Perfiles de puestos / Descripción de responsabilidades: Una alta claridad en roles y responsabilidades en la descripción de puestos de cada empleado permite una mayor eficiencia y eficacia de cada uno.

- Metas y objetivos claros por posiciones: La calidad de metas objetivas y metas específicos de cada posición permiten un mejor desempeño de los empleados.

- Incentivos / Bonos y Comisiones: Un programa de metas con bonos e incentivos genera un mejor desempeño de los empleados.

- Reclutamiento: Contar con un proceso de reclutamiento profesional origina mayor eficiencia y eficacia en la contratación de personal, lo que conlleva contar con el personal adecuado que da certeza al negocio.

- Liderazgo y desarrollo de otros: Impulsar liderazgo y desarrollo de otros conlleva a un crecimiento de las personas y del mismo negocio.

DEBILIDADES:

- Cantidad de empleados en general: La falta de empleados conlleva a la mala distribución del tiempo del doctor, perdiendo mucho tiempo en actividades de bajo valor para el negocio.

- Equipo de personas suficiente y asignado a labores específicas: La falta de personal en posiciones claves conlleva a que una persona no adecuada tome roles y responsabilidades y estas no se ejecuten de manera correcta.

- Competitividad laboral: La baja competitividad laboral y los perfiles bajos que se contratan pueden generar problemas de desempeño o bien una rotación alta.

- Comunicación y alineación: La falta de comunicación al equipo conlleva a desalineación y reduce la eficiencia.

- Reconocimiento / Premios: La falta de premios y reconocimientos periódicos puede mermar el desempeño de los colaboradores.

Sección 9: Instalaciones

Respuestas del Usuario

FORTALEZAS:

- Nivel de utilización de las instalaciones: Una lata utilización de las instalaciones permite un mejor apalancamientos 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 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 circulo virtuoso.
- Es oportuno: Una alta capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en productos y servicios diferenciados con posibilidad de refleja 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 mas de las opciones del mercado.
- 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.

Respuestas del Usuario

