

## **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:**

No hay fortalezas relevantes

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes

### **Sección 3: Administración**

#### **FORTALEZAS:**

- Registro contable: Alto control y visibilidad de ventas, costos y gastos.
- Estados financieros: Entendimiento de rentabilidad del negocio.
- Generación de utilidades: Claridad de utilidades y su uso para reinversión .
- 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.
- Reportes de desempeño y seguimiento: Visibilidad de los indicadores claves del negocio.
- Soporte de un contador interno/externo: Se cuenta con ayuda profesional contable que da certeza al cumplimiento fiscal y disminuye riesgos innecesarios.
- Alianzas con proveedores: Las alianzas con proveedores permiten aprovechar mejores precios, descuentos y servicio.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **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:**

- Nivel de apalancamiento con proveedores: El contar con un modelo de financiamiento y

## **Respuestas del Usuario**

apalancamiento con bancos y proveedores permite un mejor retorno sobre el capital propio.

- Costeo de equipos en los diferentes servicios: El contar con un costeo claro de los equipos en cada servicio puede llevar a una estrategia de precios optimizada, tanto para llegar a una utilidad atractiva como para fijar un precio conveniente que promueva la venta.

### **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.
- 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 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 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 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 desalineación y reduce la eficiencia.
- Reconocimiento / Premios: La falta de premios y reconocimientos periódicos puede mermar el desempeño de los colaboradores.

## **Sección 9: Instalaciones**

### **FORTALEZAS:**

- Consultorios: Una adecuada cantidad de consultorios permite una mejor atención a los pacientes, un mejor uso del tiempo del doctor y espacio para el crecimiento futuro.

## **Respuestas del Usuario**

- 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.

### **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.
- Mantenimiento / Estado de instalaciones: Un mal mantenimiento o estado de las instalaciones puede ahuyentar la asistencia de pacientes.

## **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

