

**Dr.**

**Especialidad:**

**Ciudad:**

## **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:**

No hay fortalezas relevantes.

### **DEBILIDADES:**

- % de agenda llena: La falta de pacientes agendados merma sustancialmente la productividad y rentabilidad de la clínica y del tiempo del doctor.
- Madurez del negocio: La falta de madurez del negocio le resta identidad y fuerza de marca, además de protocolos de atención débiles.
- Conformidad profesional: La poca conformidad sin acción para lograr mayor eficiencia puede provocar un fuerte estancamiento en el desarrollo del negocio.
- Conformidad personal: La falta de motivación por crecer personalmente puede desincentivar el crecimiento del negocio.
- Pasión: Falta de pasión y entrega puede representar un impedimento importante en el desarrollo del negocio.
- 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.
- 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**

**Dr.**

**Especialidad:**

**Ciudad:**

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

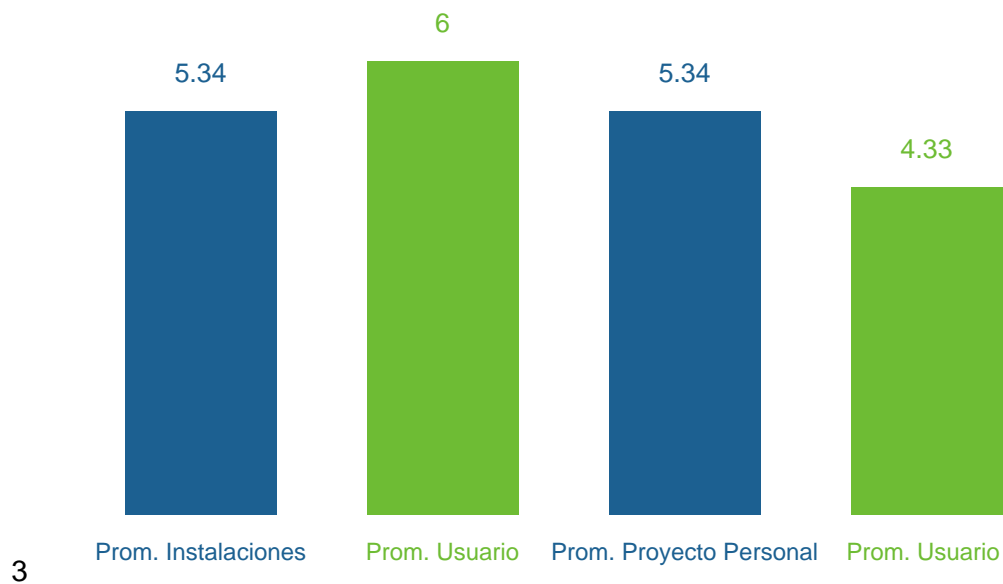
- Área de estacionamiento.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:



3

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