

## **Respuestas del Usuario**

### **Sección 1: Ventas y mercadotecnia**

#### **FORTALEZAS:**

- No hay fortalezas relevantes.

#### **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.
- Configuración y venta de paquetes: No se impulsa un ticket de venta mayor. (Que cada paciente adquiriera más productos o servicios).
- Redes Sociales: No se está presente en la conversación de redes sociales perdiendo oportunidad de posicionamiento.
- Poder de marca: No existe reconocimiento de marca y el mercado no tiene presente al doctor ni a su clínica.
- Página WEB del negocio: No se tiene la institucionalidad suficiente para impulsar el posicionamiento de la marca.
- Publicidad en medios tradicionales: No se llega a los posibles clientes por diferentes medios tradicionales de comunicación.
- 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:**

- Sistema para admón. de citas: Se mantiene orden en la agenda, y se le da seguimiento a pacientes para que atiendan o ajusten su cita.
- Área de recepción: Un adecuado espacio de recepción permite una estancia mas agradable y en general una mejor experiencia del paciente.
- Persona dedicada a recepción: Atención personalizada a cada paciente que asiste a la clínica.
- Administración de expedientes: Mejora la experiencia del paciente mediante el registro electrónico de su expediente.

#### **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.

## **Respuestas del Usuario**

- 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.

## **Sección 4: Planeación y Estrategia**

### **FORTALEZAS:**

- Visión y Estrategia de la empresa: Cada recurso, inversión y nuevos servicios pueden estar dirigidos a llegar a su visión en menor tiempo.
- Conocimiento de la competencia: Al conocer a su competencia se pueden adecuar mejor sus precios y estrategias para atraer mas clientes.
- Planeación anual / presupuestos: Con planeación y estrategia se puede lograr un mejor uso de los recursos de la empresa.
- 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.
- Fijación de precios: Precios adecuados en función a una estrategia integral lo que permite generar venas y al mismo tiempo generar utilidad.

### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 5: Farmacia**

### **FORTALEZAS:**

- Cuento con farmacia: Con la venta de medicamentos se logra un ingreso mayor además de un servicio mas integral al paciente.
- Administración de Farmacia: Las actividades de farmacia están bien administradas y permite ser eficientes.
- Manejo inventarios y faltantes: El control sobre inventarios de productos contribuye al rendimiento de los productos e insumos.

### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 6: Fiscal y Legal**

## **Respuestas del Usuario**

### **FORTALEZAS:**

- Constitución de empresas: La constitución formal de la empresa permite generar beneficios fiscales y tranquilidad patrimonial.
- Planeación fiscal: La planeación fiscal permite acceder beneficios contables.
- Permisos COFEPRIS: El estar en orden con permisos de Cofepris disminuye riesgos innecesarios.
- 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:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 7: Activos**

### **FORTALEZAS:**

- Inventarios de activos: El control de activos permite el cuidado de los bienes materiales del negocio.
- Nivel de inversión en equipos: Contar con equipo de primer nivel permite generar servicios de mejor calidad a los diferentes usuarios.
- Registro de depreciación de activos: Contar con un registro de depreciación permite una base gravable menor para la disminución de impuestos.
- Cotizaciones, evaluación de proveedores y opciones de financiamiento: El contar con 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.
- 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.
- Nivel de utilización de los equipos: El alto % de uso de los equipos permite una rápida recuperación de la inversión.

### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 8: Recursos Humanos**

### **FORTALEZAS:**

- Cantidad de empleados en general: El contar con un equipo fuerte de empleados permite una mejor distribución de tareas y el uso eficiente del tiempo del doctor.
- Equipo de personas suficiente y asignado a labores específicas: Contar con el personal adecuado en cada posición conlleva a que cada tarea se ejecute de una mejor manera, efectiva y eficiente.
- Administración de nómina: Contar con un sistema de nómina confiable evita errores en el control, seguimiento y pago a los empleados.

## **Respuestas del Usuario**

- 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.
- Competitividad laboral: La alta competitividad laboral y los perfiles adecuados generan un mejor desempeño y una rotación baja, por lo tanto plantillas estables que dan mayor certeza al negocio.
- Rotación: La baja rotación de empleados suele ser resultado de una estabilidad personal y profesional de los empleados que da certeza al negocio.
- 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.
- Comunicación y alineación: Una comunicación sólida permite una mejor alineación de los empleados en la búsqueda de mejores resultados.
- Reconocimiento / premios: Un sistema de premios y reconocimientos permite mantener comprometido y motivado a un equipo de alto desempeño.
- Liderazgo y desarrollo de otros: Impulsar liderazgo y desarrollo de otros conlleva a un crecimiento de las personas y del mismo negocio.
- Capacitación y entrenamiento: Contar con un programa de entrenamientos y capacitación conlleva a personal mejor preparado en la atención del cliente y ejecución de los servicios.

### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 9: Instalaciones**

### **FORTALEZAS:**

- Área de estacionamiento: Un adecuado espacio de recepción permite una estancia mas agradable y en general una mejor experiencia del paciente.
- 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.
- Cubículos de servicios: Una adecuada cantidad de cubículos para la ejecución de servicio permite una mayor cantidad de pacientes y mayor comodidad para ellos.
- 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:**

No hay debilidades relevantes.

## **Sección 10: Proyecto personal / Estatus del negocio**

### **FORTALEZAS:**

- Tiempo dedicado a la clínica / consultorio propio: El tiempo dedicado al 100% permite que

## **Respuestas del Usuario**

un consultorio o clínica se desarrolle en mejores circunstancias.

- Agenda en su propio consultorio: Una agenda saturada es indicación tanto de una productividad mayor pero también de un potencial de crecimiento a futuro.
- 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.
- Balance Vida-Trabajo: Un buen balance de vida-trabajo conlleva a un mejor desempeño persona y profesional, convirtiendo ambas dimensiones en un círculo virtuoso.
- Pasión: Una fuerte entrega y pasión representa el principal impulso para llevar el negocio a otro nivel.
- Creatividad: La alta creatividad e innovación en el negocio permiten un mejor crecimiento rentable para el negocio.
- Persistencia: Una alta persistencia y constancia conlleva a la superación permanente de las metas y proyección del negocio.
- 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.
- 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:**

No hay debilidades relevantes.