

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

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 adquiera 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:

No hay fortalezas relevantes

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.
- Persona dedicada a recepción: Pérdida de pacientes que no son bien recibidos y/o atendidos.
- Administración de expedientes: Pérdida de historial de los pacientes y retardo en su registro y seguimiento.

Sección 3: Administración

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

DEBILIDADES:

- Registro contable: Falta de control de ventas, costos y gastos.
- Estados financieros: Falta de entendimiento de rentabilidad.
- Generación de utilidades: Se desaprovecha la posibilidad de reinvertir por falta de claridad en las utilidades.
- Registro de transacciones por evento y operación: No se dispone del registro de gastos que pueden deducirse y pagar menores impuestos.
- Clientes y cuentas por cobrar: Posible pérdida de ingresos por no tener control de cuentas por cobrar de los pacientes.
- Proveedores y cuentas por cobrar: Falta de control sobre pagos con proveedores que puede ocasionar la suspensión de productos y servicios por falta de pago.
- Reportes de desempeño y seguimiento: Falta de control de los indicadores claves del negocio.
- 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.

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:

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

- 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

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

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.
- Permisos COFEPRIS: El no contar con permisos de COFEPRIS genera un riesgo de clausura.
- Certificaciones y otros permisos: La falta de certificaciones y permisos varios genera riesgo de clausura, además de que genera menos confianza en el paciente.
- Sistema de facturación: El no tener sistema de facturación puede generar pérdida de tiempo y falta de un buen servicio a los clientes que necesitan factura.

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

- Inventarios de activos: La falta de formalidad en el control de activos genera riesgo para perdidas y mermas innecesarias.
- Nivel de inversión en equipos: La falta de equipo puede generar poca diferenciación en los servicios que presta el negocio.
- Registro de depreciación de activos: La falta de registro de depreciación disminuye la posibilidad de pagar menores impuestos y perder visibilidad de lo que cuesta el deterioro de los equipos.
- Cotizaciones, evaluación de proveedores y opciones de financiamiento: El no contar con varias cotizaciones y evaluaciones financieras en la compra de equipo o en accesos a crédito conlleva a mayores costos de financiamiento.
- Nivel de apalancamiento con proveedores: El no contar con una estrategia de

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

apalancamiento y de seguimiento a proveedores no optimiza el uso de los recursos económicos disponible.

- 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:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 9: Instalaciones

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

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.
- Cubículos de servicios: La falta de cubículos para aplicar servicios limite la cantidad de pacientes que pueden visitar la clínica.
- Nivel de utilización de las instalaciones: La poca utilización de la capacidad de las instalaciones puede representar una carga de gastos fijos importantes que no correspondan a las ventas potenciales del negocio.
- 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:

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

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

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.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

