

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes

Sección 3: Administración

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 4: Planeación y Estrategia

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 5: Farmacia

FORTALEZAS:

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 8: Recursos Humanos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 9: Instalaciones

FORTALEZAS:

- 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 lata utilización de las instalaciones permite un mejor apalancamientos y aprovechamiento de las instalaciones con las que se cuenta.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

- 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:

- 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 y/o inversiones, 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:

- 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.

Sección 11: Debilidades Críticas

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Áreas de oportunidad que hay que priorizar:

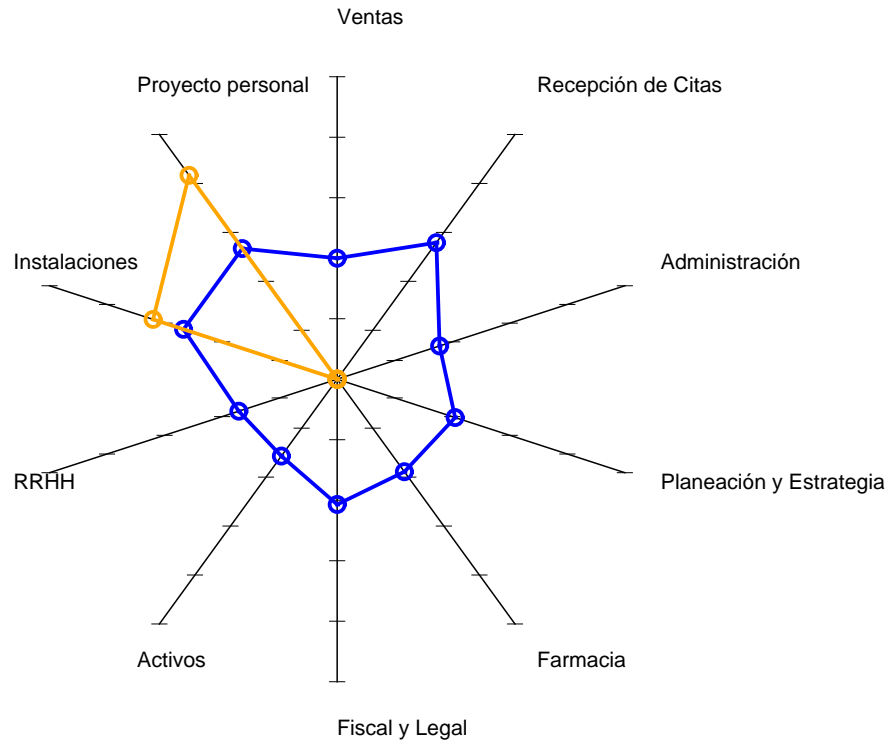
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:



El color azul indica el promedio del mercado.
El color naranja indica el promedio de tus respuestas.