

**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:**

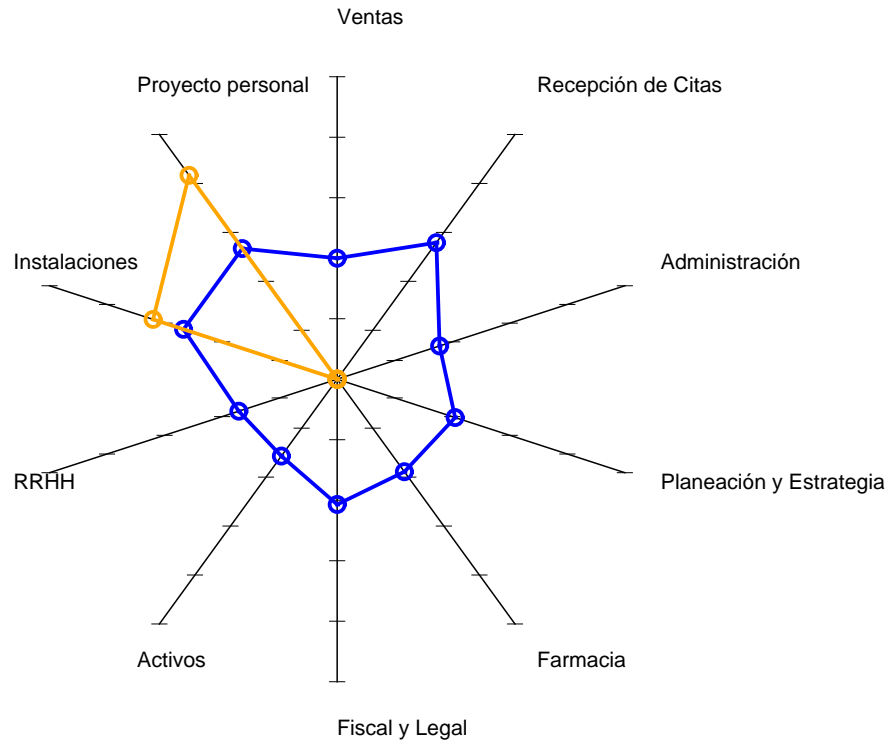
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

**Dr.**

**Especialidad:**

**Ciudad:**

**Graficación:**



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