

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:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

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:

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

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.
- 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:

- Agenda en su propio consultorio: Una agenda saturada es indicación tanto de una productividad mayor pero también de un potencial de crecimiento a futuro.
- 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.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

- 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.
- 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.

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.
- Madurez del negocio: La falta de madurez del negocio le resta identidad y fuerza de marca, además de protocolos de atención débiles.
- Conformidad personal: La falta de motivación por crecer personalmente puede desincentivar el crecimiento 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.
- Es oportuno: La poca capacidad para identificar necesidades y tendencias se traduce en productos y servicios convencionales y poco diferenciados del mercado.

Sección 11: Debilidades Críticas

Áreas de oportunidad que hay que priorizar:

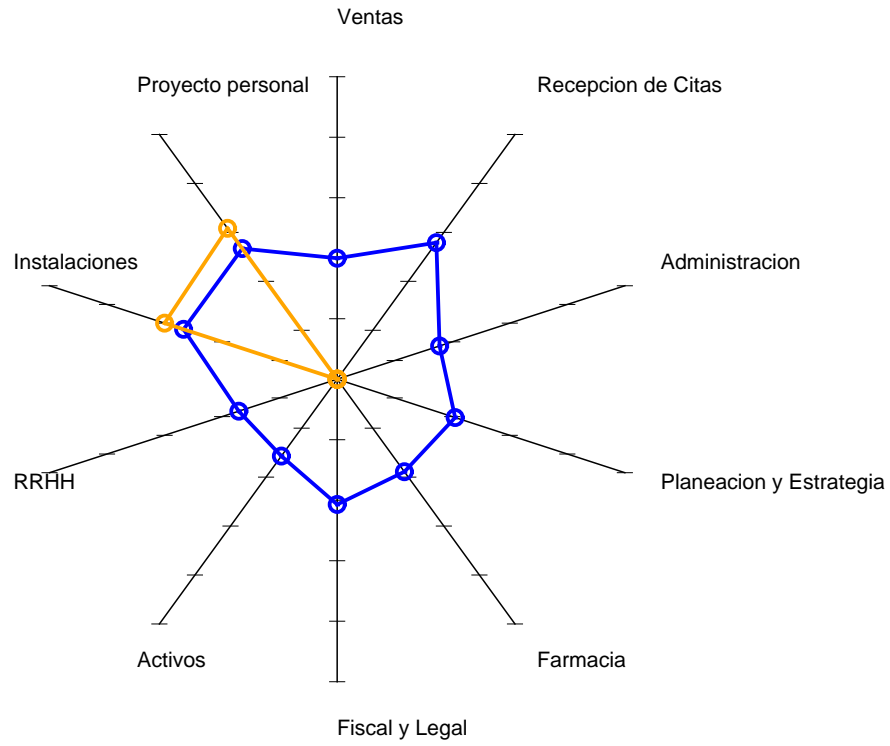
- Área de estacionamiento.
- Consultorios.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:



El color Azul indica el promedio del mercado.
El color Naranja para sus respuestas.