

The background of the slide is a collage of medical-related images. It includes a blue folder labeled 'MEDICAL ONCOLOGY SERVICES', a stethoscope, a yellow pill bottle, a spilled container of blue and white capsules, a syringe, and an ECG (heart rate) line on a grid.

# PLAN DE AFACERE START-UP “Santé Clinc”

Facultatea de Automatică și Calculatoare  
Ingineria Sistemelor

Seminar  
Bazele Managementului

## **Cuprins**

### Introducere

#### 1. Context organizațional

##### 1.1. Descriere domeniu de activitate (300 de cuvinte)

##### 1.2. Analiza Macromediu & Micromediu

###### 1.2.1. PESTEL

###### 1.2.2. SWOT

#### 2. Planificarea afacerii

##### 2.1. Stabilirea obiectivelor

##### 2.2. Părți interesate

##### 2.3. Identificarea principalelor activități din cadrul organizației

##### 2.4. Diagrama Gantt, Diagrama PERT

##### 2.5. Analiza Riscurilor

##### 2.6. Concluzii

#### 3. Bibliografie

## **Introducere**

### **1. Contextul organizational**

Clinica noastra se adreseaza tuturor oamenilor care vor sa previna sau sa trateze diverse patologii. Astfel, trebuie sa tinem cont atat de contextul intern, cat si de cel extern, deoarece acestea joaca un rol crucial in dezvoltarea afacerii noastre.

#### **Contextul intern**

- Infrastructura necesara desfasurarii activitatii - Clinica isi desfasoara activitatea intr-o cladire cu 2 etaje, o mansarda, parcare subterna si o zona verde in spatele clinicii, loc in care pacienti, care au permisiunea, pot iesi insotiti pentru a lua o gura de aer. Printre sali se numara o sala de primire pacienti, o sala de asteptare, 2 sali de operatie, o sala de radiologie, 3 saloane pentru recuperare, vestiar, depozit medicamente, un laborator analize, cate o toaleta pentru fiecare incapere in parte, o camera tehnica cu generatoare proprii de curent si butelii cu oxigen.
- Angajati - Un manager clinica, un sef - sectie chirurgie, un sef - sectie radiologie, un sef laborator, asistent sef, asistenti chirurgie, infirmieri, contabil, administrator, paznici, secretar, 2 medici chirurgie - oncologie, 2 medici primari de laborator, 1 medic radiolog, un psiholog.
- Cultura organizationala - Clinica noastra este capabila sa isi concentreze atentia asupra desfasurarii procesului de tratare a pacietilor, competitiva - punem accent pe atragerea clientilor fideli companiei prin diverse campanii de promovare si reduceri substantiale ori abonamente pentru analize. Totodata punem accent pe diversificarea produselor si serviciilor pentru satisfacerea clientilor nostri. Ne propunem performanta maxima, urmarind ca organizatia sa devina lider in domeniul medical prin promptitudine, persverenta si calitate superioara cu servicii de top la cele mai inalte si noi standarde. Astfel, oamenii nu o sa mai fie nevoiti sa plece in alte tari, precum Austria, Germania, Turcia sau Israel, pentru efectuarea anumitor interventii, costurile reducandu-se exponential.
- Modul de organizare al businessului -

#### **Contextul extern**

- Furnizori - SC MEDICAL EXPRESS SRL, SC SONOROM SRL, SC SECOM SRL, , SC Aparatura medicala SRL, Medair
- Clienți - Ne adresam unei piete vaste, cu precadere celor care pun pret pe sanatatea lor. Oricine doreste atat o acuratete a rezultatelor de laborator si interpretarea acestora, scanari CT, RMN, PET, cat si cei ce au nevoie de interventii, dar vor o siguranta a actului medical, clinica noastra sta la dispozitia tuturor. De la cei cu varste fragede, cat si pentru cei varstnici, ne adresam tuturor grupelor de varsta.
- Parteneri - Casa de Asigurari de Sanatate a Municipiului Bucuresti, CASAOPSNAJ, Serviciul de AMBULANTA, Spitalul Clinic de

Urgență "Sf.Ioan", Lux Rom, SYNLAB IULIU MANIU, Sanador, Allianz-Tiriac.

- Concurenți - Rețeaua Regina MARIA (Centrul Medical Unirea sau CMU), SANADOR SRL, FRESENIUS NEPHROCARE ROMANIA SRL, DIAVERUM ROMANIA SRL, AVITUM SRL (B.Braun).

## 1.1 Domeniul de activitate

Afacerea noastră are ca scop deschiderea unei clinici în cadrul careia să se poată trata mai multe probleme, dar ca principal scop cele oncologice. Cancerul, o boală foarte grea, care îi pune pe foarte mulți oameni în dificultate, poate fi tratat sau, în cel mai bun caz, prevenit. Astfel, clinica folosește metode din afara protocoalelor standard de tratare a cancerului prin găsirea cauzelor ce stau în spate și rezolvarea acestora înainte de toate. Abordarea holistică, tratarea întregului corp, nu doar a zonei afectate, dar și crearea unui stil de viață sănătos din toate punctele de vedere, sunt aspectele foarte ale clinicii noastre. În zilele noastre, frica de spital este usturătoare, deoarece este destul de clar modul în care se desfășoară lucrurile: chimioterapie, care slăbește organismul, și radioterapie, care distruge și țesuturile bune din jurul zonei afectate. Rareori se pun în practică și alte metode, dar chiar și acestea afectează organismul și nu-l ajută să lupte singur.

În cadrul clinicii oferim atât un set larg de analize ce pot fi făcute, cât și posibilitatea de a face scanările necesare cu ajutorul secției de imagistică. Pe lângă analizele tipice de sânge, în laboratorul nostru efectuăm determinarea cantitatilor de vitamine, minerale, hormoni, dar și dacă pacienții noștri au intoleranță la anumite alimente sau medicamente. Totodată, suntem singura clinică din țară care oferă posibilitatea depistării a diversilor virusi oncogeni. Din punct de vedere al radiologiei, datorită tehnologiei avansate, putem reproduce 3D părțile afectate ale corpului, văzând în profunzime problemele. Aceasta tehnologie reduce considerabil partea invazivă, medicii operând cu foarte mare precizie. De asemenea, tehnologia laser este prezentă în sală de operație, completând astfel dorința de minim invaziv

Clinică se adresează tuturor celor care vor să se trateze, dar și celor care vor să prevină printr-un stil de viață sănătos (în cazul în care au istoric genetic cu probleme oncologice). Oferim și consiliere, deoarece un psihic puternic ajută corpul să lupte mult mai bine.

## 1.2 Analiza Macromediu & Micromediu

### 1.2.1 PESTEL

**Politic** - Deși unele reglementări nu îi favorizează pe cei la început de drum din punct de vedere antreprenorial, din cauza impozitelor mari sau resurselor limitate, piața politică din România este relativ stabilă. După o perioadă de incertitudine pe mai multe planuri, tot mai multe afaceri își reiau activitatea. Domeniul medical a fost, dimpotrivă, suprasolicitat. Astfel, statul a acordat prime celor din domeniul sănătății.

**Economic** - Bineintele, impozitele mărite reduc mult profitul. Pe lângă acestea, defavorizare leului față de euro ne solicită mai mulți bani alocați pentru aparatură, consumabile și alte produse pe care le procurăm din alte țări. Astfel, serviciile noastre pot ajunge și la prețuri ridicate datorită serviciilor de mare calitate. Cu toate acestea, încercăm pe cât posibil să luăm în considerare posibilitățile pacientului.

**Social/Cultural** - Mulți oameni au o reticenta atunci cand aud de domeniul medical din România. În primul rand, exista o asociere cu durerea, și nu se conștientizează faptul că dacă o problema este tratată de la primele simptome atunci o problema mult mai mare poate fi prevenita. În al doilea rand, condițiile de internare, mancarea, salonul, aerul și cladirile spitalelor sunt degradate, iar în unele spitale din mediul rural, chiar sub toată critica. Acestea pot aduce complicatii pacienților. Spre exemplu, o persoana se operează și după afla ca are o infectie noua in corp. Clinica noastra isi propune sa creeze un mediu prietenos, curat si steril, propice vindecarii. Personalul medical sta la dispozitia pacientiilor si ofera confortul de care acestia au nevoie.

**Tehnologic** - Tehnologia de ultima ora este punctul forte al clinicii noastre. Ne dorim rezultatele sa fie cat mai bun, iar peste acesta avem nevoie de o precizie cat mai mare in tot ceea ce facem. Radiografele oferă o acuratețe a imaginilor, fapt ce ajuta medicii sa puna un diagnostic cat mai relevant, iar saloanele sunt echipate cu paturi electrice pentru ajustarea pozitiei pacientiilor.

**Environment** - Din punct de vedere al mediului, deseul biologic este foarte bine depozitat si trimis spre ardere. Totodata, Incercam sa folosim cat mai putin consumabile din materiale care nu se dezintegreaza usor sau sunt greu de reciclat.

**Legal** - Atat reglementările din domeniul medical, Legea Sanatatii, cat si cele din domeniul fiscal, reprezinta puncte de interes pentru noi. Totodata, accesarea fondurilor europene reprezinta o oportunitate pentru afacerea noastra.

## 1.2.2 SWOT

### Strengths

- Profesionalismul echipei medicale
- Servicii exclusive
- Tehnologie de ultima ora
- Amplasarea clinicii într-o zona populata
- Poziționarea clinicii în zona accesibilă ( metrou, troleibuz, autobuz ).
- Condiții de internare la nivel ridicat
- Managementul performant

### Weaknesses

- Legislație necorelata cu realitățile sistemului de sănătate
- Nivelul scăzut de finanțare fata de serviciile medicale oferite

### Opportunities

- Specializarea echipei medicale în confruntarea cu diverse patologii
- Locuri de munca stabile si cu multiple beneficii (salarii atractive pentru medici de specialitate)
- Apariția in viitorul apropiat a asigurarilor private complementare de sanatate
- Reputație foarte bună a echipei medicale și a clinicii

### **Threats**

- Apariția competitorilor având preturi mai atractive
- Instabilitatea legislativă și financiară
- Imposibilitatea structurării unui plan de afaceri pe termen mediu și lung datorită lipsei de predictibilitate a mediului de afaceri

## **2. Planificarea afacerii**

### **2.1 Stabilirea obiectivelor**

- Oferirea unor servicii medicale excelente cu rezultate vizibile pe termen lung
- Primirea unui feedback pozitiv din partea pacienților
- Deschiderea mai multor clinici în țară pentru a putea oferi cât mai multor oameni serviciile noastre
- Mărirea ariei de activitate în domeniul medical: vrem să oferim ajutor și pentru cei cu probleme endocrine, gastrointestinale, neurologice și cardiace.
- Ne dorim să avem o cifră de afaceri care să fie cel puțin proporțională cu numărul de clinici deschise și, de asemenea, o creștere cu cel puțin 8% de la o lună la alta pentru fiecare clinică în parte.

### **2.2 Partii interesate**

Partile interesate de afacerea noastră:

- Clienții
- Partenerii
- Medicii rezidenți fără post într-un alt spital sau altă clinică
- Personal medical care dorește să-și completeze numărul de ore de muncă cu ore lucrate în clinica noastră

## 2.3 Identificarea principalelor activități din cadrul organizației

Simbolul activității	Denumirea activității	Activități direct precedente	Durata activității (sapt.)
A	Citirea legislației și stabilire buget	-	3
B	Stabilirea locației clinicii	A	1
C	Creare dosar pentru fonduri europene și aprobarea sa	A,B	8
D	Rezolvarea părții birocratic: proiect făcut de arhitect, aprobarea proiectului, acte la ANAF, Ministerul Sanatatii	C	6
E	Discuții cu potențialii medici, asistenți și psihologi, oameni de serviciu și administrator și stabilirea contractelor de muncă	D	4
F	Construirea clinicii	D	30
G	Montarea instalațiilor sanitare	F	2
H	Achiziționare aparatură medicală oncologie – sala de operație	F	5
I	Achiziționare aparatură imagistică	F	3
J	Achiziționare aparatură pentru laboratorul de analize	F	4
K	Achiziționare mobilier	F	2
L	Achiziționare medicamente, instrumentar și consumabile	K	2
M	Aviz ISU și Ministerul Sanatatii	G,H,I,J,K,E	2
N	Crearea unui site și conturi de social media pentru a face afacerea cunoscută ( + poze clinică)	M	1
O	Deschidere clinică + reduceri	N	3

## 2.4 Diagrama Gantt, Diagrama PERT

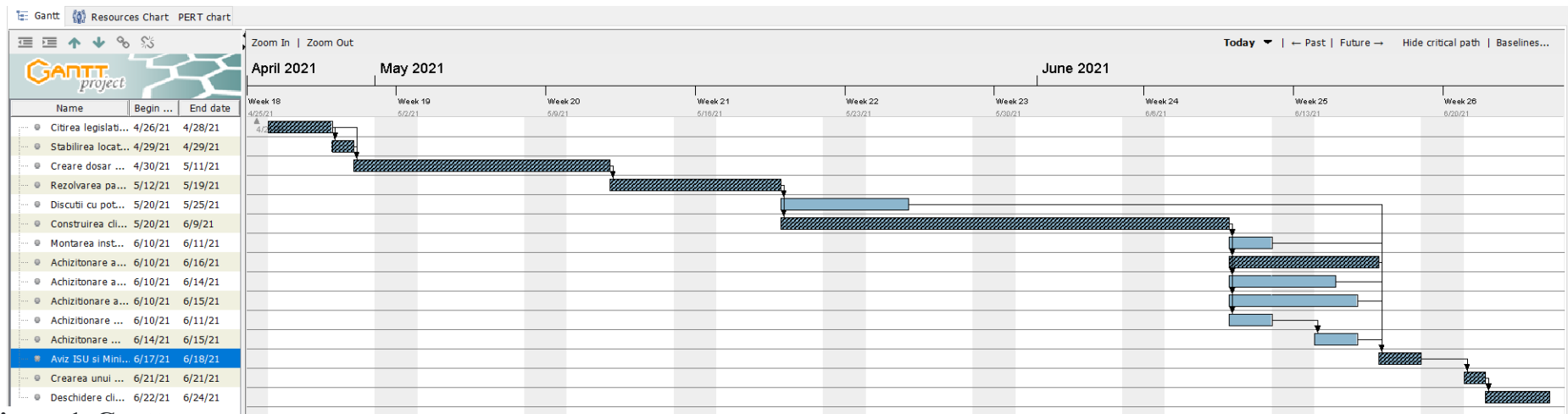


Figura 1. Gantt

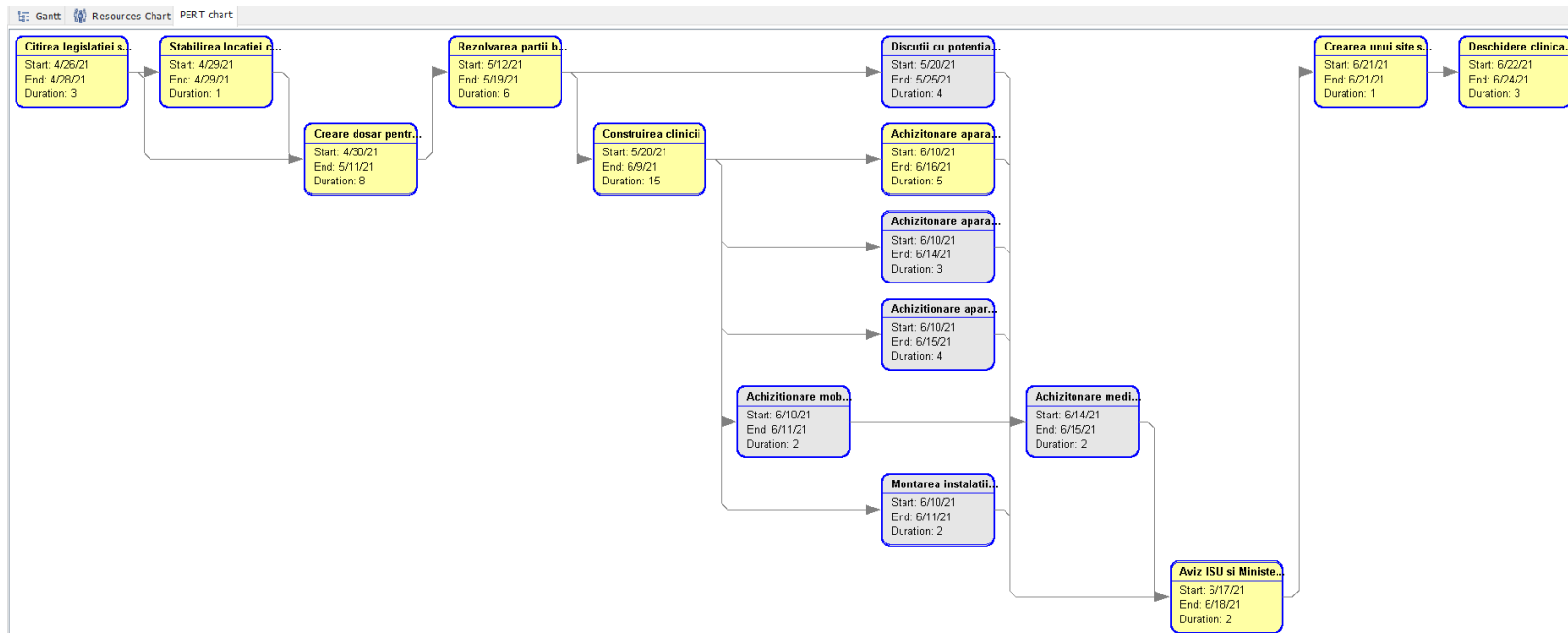


Figura 2.  
PERT



Din diagrama Gantt rezulta ca intregul proces va dura 44 de saptamani.

## 2.5 Analiza Riscurilor

Risc	Cauze	Efecte
<b>R1 – Imposibilitatea accesării unor fonduri europene</b>	<b>Plan de afaceri neadecvat</b>	<b>Lipsa fondurilor</b>
<b>R2- Epidemiologic</b>	<b>COVID-19/ Persoane contagioase care nu declara toate problemele preexistente de sanatate</b>	<b>Infectare personalului medical/ a altor pacienti</b>
<b>R3- Concurența</b>	<b>Existența unui număr mare de clinici si spitale</b>	<b>Scăderea veniturilor și a numărului de clienți</b>
<b>R4- Personal insuficient</b>	<b>Salariile neatractive</b>	<b>Limitarea numarului de pacienti</b>
<b>R5- Taxe si impozite</b>	<b>Legile și sistemul economic</b>	<b>Costuri mult prea mari in raport cu profitul</b>
<b>R6- Număr mic de pacienți</b>	<b>Protocoale diferite de tratare</b>	<b>Scăderea veniturilor</b>
<b>R7- Feedback negativ</b>	<b>Clienți nesatisfăcuți de calitatea serviciilor</b>	<b>Scăderea numărului de clienți</b>
<b>R8-Calamitati</b>	<b>Cutremur, inundații, incendii</b>	<b>Punerea in pericol a clinicii si a pacientilor</b>

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8
<b>Probabilitate de aparitie</b>	3	2	5	4	3	2	1	1
<b>Impact</b>	5	5	3	3	4	4	3	4
<b>Indicele de risc = Probabilitate x Impact</b>	15	10	15	12	12	8	3	4

Tabelul 1. Calculul indicelui de risc. Matricea de estimare a riscurilor inerente

Risc	Nivel de probabilitate	Descriere
R1 – Imposibilitatea accesării unor fonduri europene	3	Lipsa fezibilitatii accesarii fondurilor europene
R2- Epidemiologic	2	Expunerea la pericol biologic
R3- Concurența	5	Servicii asemanatoare la preturi scazute
R4- Personal insuficient	4	Nu facem fata numarului de pacienti
R5- Taxe si impozite	3	Cifra de afaceri nu atinge valoarea propusa in oiectivul initial
R6- Număr mic de pacienți	2	Pacientii nu au incredere in tratamentele nealopate
R7- Feedback negativ	1	Pacientii nu sunt multumiti de servicii
R8-Calamitati	1	Miscari seismice puternice, defectarea unei instalatii electrice ce poate produce un incendiu, canalizarea orasului neadaptata la conditii climatice

Risc	Impact	Descriere
R1 – Imposibilitatea accesării unor fonduri europene	5	Prelungirea termenului de terminare a proiectului
R2- Epidemiologic	5	Dezvoltarea altor afectiuni
R3- Concurența	3	Diminuarea venitului
R4- Personal insuficient	3	Incapabilitatea de a oferi servicii premium
R5- Taxe si impozite	4	Limitarea dezvoltarii clinicii
R6- Număr mic de pacienți	4	Venituri insuficiente
R7- Feedback negativ	3	Pierderea clienților
R8- Calamitati	4	Pagube materiale si pierderi

<div>Probabilitate</div> <div>Impact</div>	1	2	3	4	5
5	5	10	15 R3	20	25
4	4	8	12 R4	16	20
3	3	6	9	12 R5	15 R1
2	2	4	6	8 R6	10 R2
1	1	2	3 R7	4 R8	5

Tabelul 2. Matricea de estimare a riscurilor inerente

Risc	Strategie	Solutii
R1 – Imposibilitatea accesării unor fonduri europene	Transferare	Apelăm la diverse Acceleratoare de StartUp-uri
R2- Epidemiologic	Tratare	Cererea tuturor diagnosticilor, teste rapide, verificarea temperaturii
R3- Concurența	Eliminare	Ne asigurăm că serviciile noastre sunt cele mai bune de pe piață
R4- Personal insuficient	Tratare	Încercăm să recrutăm cât mai multe persoane calificate și ne asigurăm că le oferim cele mai bune oferte de muncă.
R5- Taxe si impozite	Tolerare	Redirectionarea a 3,5% din impozitul pe venit catre clinica noastra din partea doritorilor (Declaratia 230)
R6- Număr mic de pacienți	Tratare	Îmbunătățim campania de marketing (Videouri explicative pe rețelele sociale)
R7- Feedback negativ	Eliminare	Explicarea eficientelor schemelor noastre de tratament
R8- Calamitati	Transferare	Intocmim o asigurare pentru toate clădirile și utilizam materiale in conformitate cu avizele ISU

Tabelul 3. Matricea strategiilor

Descrierea Riscului	Risc inerent			Risc rezidual		
	Probabilitate	Impact	Nivelul expunerii	Probabilitate	Impact	Nivelul expunerii
<b>R1 – Imposibilitatea accesării unor fonduri europene</b>	3	5	15	2	5	10
<b>R2- Epidemiologic</b>	2	5	10	1	5	5
<b>R3- Concurența</b>	5	3	15	4	3	12
<b>R4- Personal insuficient</b>	4	3	12	2	3	6
<b>R5- Taxe si impozite</b>	3	4	12	2	4	8
<b>R6- Număr mic de pacienți</b>	2	4	8	1	3	3
<b>R7- Feedback negativ</b>	1	3	3	2	3	6
<b>R8- Calamitati</b>	1	4	4	1	2	2

**Tabelul 4. Registrul riscurilor**

## 2.6 Concluzii

Consider ca afacerea este una sustenabila, deoarece am luat in calcul toate variabilele de care trebuie sa țin cont. Construirea si deschiderea clinicii este posibila prin urmărirea tuturor pașilor descriși mai sus. Astfel, clinica își va atinge scopul de a preveni si a trata cat mai eficient toti oameni pentru a-i aduce din nou la o viata normala, schimbându-si viața într-una mult mai sanatoasa.

## 3. Bibliografie

<http://www.tinosclinic.ro/clinica/despre-spital>

<https://distributie.lasting.ro/tag/fonduri-europene-2020/>

<https://diviziapentrumedici.ro/utile/cum-se-face-si-ce-presupune-avizarea-cabinetelor-medical/>