

# Klinikę zdrowia psychicznego

moja koncepcja biznesowa



# Planowanie strategiczne

# Klinika zdrowia psychicznego

Analiza zewnętrzna: duże zapotrzebowanie, duża konkurencja, umiarkowane warunki gospodarcze, brak znaczenia związanego z technologią.

Analiza wewnętrzna: dobra organizacja, duży zespół, komunikacja, profesjonalizm

Implementacja: rozpoczęcie działalności w Gdańsku, rozpoczęcie rozbudowy innych przedsiębiorstw w największych oraz najbardziej znaczących miastach jak Kraków, Warszawa, Poznań etc.

Strategia: rozwinąć sieć klinik w całej Polsce w ciągu 5 lat od wejścia na rynek.

Monitorowanie i kontrola, ocena i korekta: po wprowadzeniu firmy na rynek, brak potrzebnych danych.

Misja: chęć niesienia pomocy innym;

Wizja: niesienie pomocy osobom potrzebującej je.

Misja: skupia się na tym co chcemy dać klientowi w czasie teraźniejszym. W moim przedsiębiorstwie to potrzeba niesienia pomocy, na tym opiera się między innymi obraz firmy,

Wizja: odpowiada na pytania co chcemy dawać klientom i co nas do tego inspiruje. Moim powołaniem jest pomoc osobom trzecim, a pomaganie im w najdrobniejszych sprawach wywołuje u mnie ogromny uśmiech i radość. Dodatkowo, charakter przedsiębiorstwa,

# Model biznesowy

## B2C (Business-To-Consumer)

Model biznesowy będzie oparty na B2C (Business-To-Consumer), ze względu na charakter brandu oraz korzyści płynące z owego modelu. W tym rodzaju przedsiębiorsta bezpośredni kontakt z klientem jest niezwykle ważny

# Korzyści

- krótszy czas podejmowania decyzji przez klienta o dokonaniu zakupu usługi;
- duży rynek;
- lepsze zapoznanie z potrzebami, oczekiwaniami klienta;
- precyzyjne dostosowanie oferty do potrzeb klienta (na przykład cena).
- bezpośredni kontakt z klientem;

## Ryzyko

- duża konkurencja;
- krótsze relacje z klientem niż w przypadku innych modeli;
- większe inwestycje
  w promowanie przedsiębiorstwa
  niż w przypadku innych modeli;
- większe skupienie na pozyskanie nowych klientów, niż skupienie się na swoich stałych.