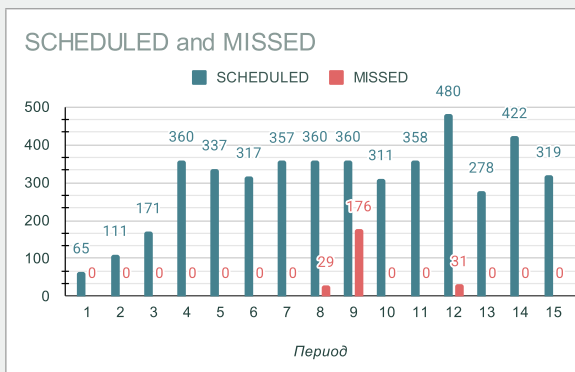


В графике видно, что проплаченная реклама не несет за собой эффективного воздействия на рынок. Так же видно, что количество коиентов приходящие по реферальной программе(“по совету друга”) быстро растет и заменяет рекламу

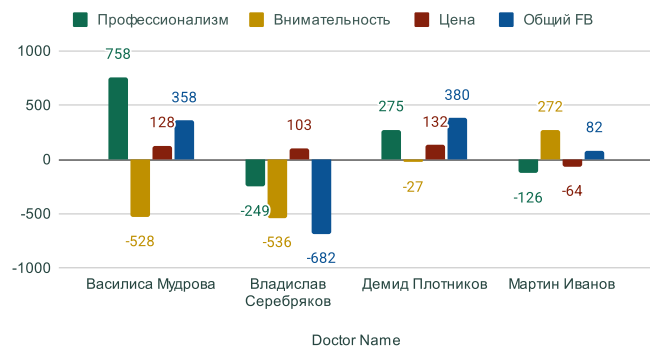


В 9 периоде мы не смогли обслужить более 150 клиентов из-за нехватки персонала, была полная загруженность клиники на 100% 3 врача по 120 клиентов в месяц, с 10 периода принят 4-ый врач (4 врача x 6 пациентов в день x 20 рабочих дней = 480 клиентов за месяц)

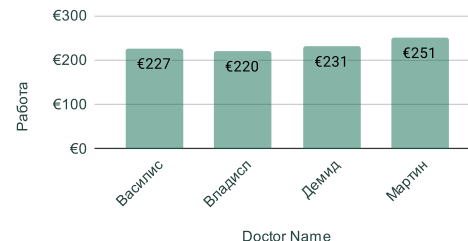


По данному графику видно, что узнаваемость нашего бренда растет

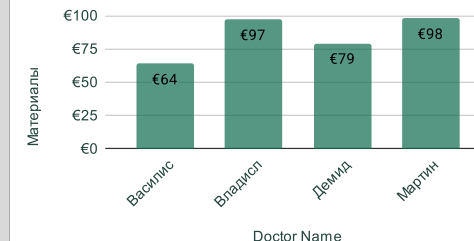
Обратная связь по работе врачей



Работа



Материалы



Исходя из показателей мы можем сделать выводы:

- Василиса Мудрова - имеет самое высокое качество работы, что подчеркивает ее профессионализм, но внимательность и общение с клиентом портит впечатление о нашей клинике.
- Владислав Серебряков - имеет самый плохой показатель и отзыв от клиентов. Это показатель говорит о том, что данного врача нужно отправить на подтверждение квалификации, или поставить на более простые работы (чистка полости рта, диагностика). Либо использование радикальных мер - увольнение.
- Демид Плотников - имеет хорошие показатели по качеству работы, но можно уменьшить затраты на услуги. Возможно стоит отправить на обучение (Повышение квалификации) или поставить работать в паре с более профессиональным врачом - Василисой Мудровой для обмена опытом, либо Марином Ивановым. (Будут быстрые результаты исходя из показателей для обоих врачей)
- Мартин Иванов имеет самый лучший отзыв о внимательности к пациентам, но самый высокий показатель по стоимости услуг. Стоит отправить на повышение квалификации.

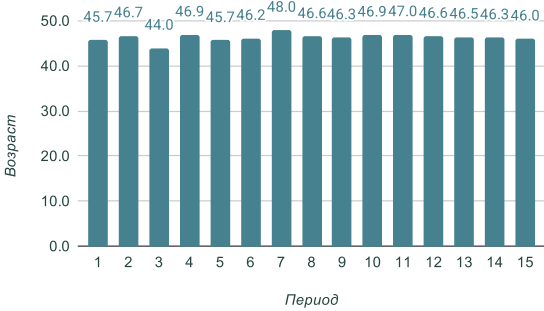
Со всеми врачами нашей клиники надо провести беседу о важности коммуникации с клиентом, а так же, о качестве выполнения работ.

Регулярное обучение и повышение квалификации врачей не только повысит их профессиональные навыки, но и улучшит качество обслуживания пациентов.

Вложение в обучение может привести к снижению переменных расходов за счет более эффективного использования материалов.

Постоянно работайте над качеством обслуживания. Довольные пациенты чаще возвращаются и рекомендуют клинику другим.

Средний возраст клиента по периодам



Средний возраст клиентов нашей клиники 46-48 лет. В графике по возрастам наших клиентов видно, что наша клиника не охватывает клиентов в диапазоне до 20 лет. Можно провести акцию: для подростков и детей первый профилактический прием. (Профилактический прием подразумевает собой осмотр и диагностика без лечения). Что позволит привлечь новых клиентов и расширить рынок услуг

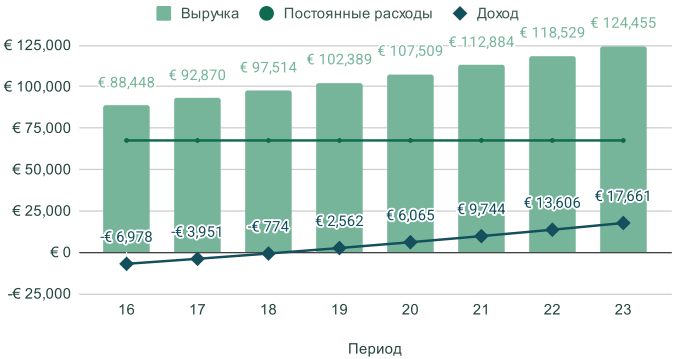
По возрастам



По графику видно, что точка безубыточности достигается в 18-19 периоде при условии, что мы увеличиваем только количество посещений в клинику на 5% ежемесячно, оставляя неизменными остальные критерии.

Количество посещений можем увеличить за счет расширения рынка, а также предоставлении новых услуг (например протезирование)

Точка безубыточности



Точку безубыточности рассчитывала исходя из средних показателей за предыдущие 3 месяца

По данной таблице видно как будет изменяться доход клиники в зависимости от количества визитов
А так же необходимость нанять еще одного врача в 24 периоде, чтобы клиника продолжала работать, не теряя клиентов из-за загруженности

| Цена за визит | | € 260 | Если +1 врач | | | |
|----------------------|--------------------|-----------|---------------------------|--------------------|----------|-----------|
| Стоимость материалов | | € 82 | Зарплата на 5 € 48,200.00 | | | |
| Постоянные расходы | | € 67,500 | Аренда € 35,000.00 | | | |
| Точка безубыточности | | 379 | € 83,200.00 | | | |
| Период | Количество визитов | Работа | Материалы | Постоянные расходы | Доход | Total |
| 16 | 340 | € 88,448 | € 27,925 | € 67,500 | -€ 6,978 | -€270,583 |
| 17 | 357 | € 92,870 | € 29,322 | € 67,500 | -€ 3,951 | -€267,556 |
| 18 | 375 | € 97,514 | € 30,788 | € 67,500 | -€ 774 | -€264,379 |
| 19 | 394 | € 102,389 | € 32,327 | € 67,500 | € 2,562 | -€261,043 |
| 20 | 413 | € 107,509 | € 33,944 | € 67,500 | € 6,065 | -€257,540 |
| 21 | 434 | € 112,884 | € 35,641 | € 67,500 | € 9,744 | -€253,861 |
| 22 | 456 | € 118,529 | € 37,423 | € 67,500 | € 13,606 | -€249,999 |
| 23 | 478 | € 124,455 | € 39,294 | € 67,500 | € 17,661 | -€245,944 |
| 24 | 502 | € 130,678 | € 41,259 | € 83,200 | € 6,219 | -€257,386 |

Как быстрее достигнуть точки безубыточности

| Данные для расчета точки безубыточности по единичному визиту | Фактически | Посещения | Экономия на зарплате | Экономия на материалах | Повешение цены за визит | |
|--|------------|-----------|----------------------|------------------------|-------------------------|----------|
| Постоянные расходы | €67,500 | €67,500 | €58,800 | €67,500 | €67,500 | €67,500 |
| Аренда | €28,000 | €28,000 | €28,000 | €28,000 | €28,000 | €28,000 |
| Зарплата на 4 врача (9875 на 1) | €39,500 | €39,500 | €30,800 | €39,500 | €39,500 | €39,500 |
| Переменные расходы | €82 | €82 | €82 | €64 | €82 | €82 |
| Стоимость материалов на один визит(среднее) | €82 | €82 | €82 | €64 | €82 | €82 |
| Цена за визит | €260 | €260 | €260 | €260 | €265 | €265 |
| Точка безубыточности в евро | €98,645 | €98,645 | €85,931 | €89,525 | €97,817 | €97,746 |
| Точка безуб. в количестве посещений | 379 | 480 | 330 | 344 | 369 | 480 |
| Прибыль/убытки | €98,645 | €124,868 | €85,931 | €89,525 | €97,817 | €127,200 |

Увеличение посещаемости:

Это наиболее прямой путь к увеличению прибыли без изменения других параметров. Для достижения максимальной загрузки клиники на 4 врачей, необходимо активизировать маркетинговые кампании, улучшить сервис и удобство записи на прием, а также рассмотреть расширение услуг или проведение акций.

Снижение постоянных расходов:

Самая большая статья постоянных расходов – зарплаты. Однако уменьшение зарплат не позволяет достичь безубыточности и может снизить мотивацию сотрудников. Вместо этого можно рассмотреть оптимизацию других статей постоянных расходов, таких как аренда, коммунальные услуги, административные расходы.

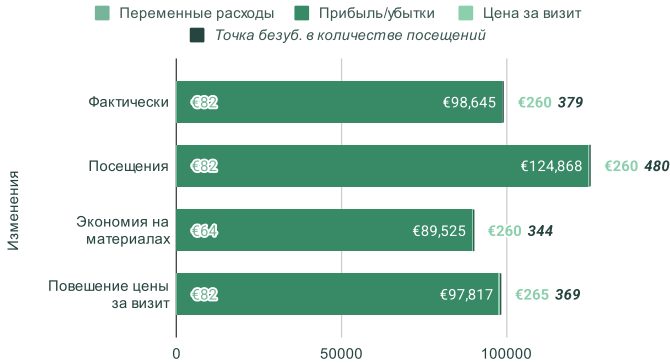
Снижение переменных затрат:

Уменьшение переменных затрат, например, за счет закупки более дешевых материалов или повышения квалификации врачей для более эффективного использования материалов. Экономия на материалах в размере 18 евро за визит может дать небольшую прибыль, но это также может повлиять на качество услуг и удовлетворенность клиентов, что необходимо учитывать.

Повышение цены за визит:

Увеличение цены за визит на 5 евро снижает точку безубыточности до 369 посещений. Однако это не существенно увеличивает прибыль и может сделать услуги клиники менее конкурентоспособными. Перед принятием решения о повышении цены необходимо провести анализ рынка и оценить чувствительность клиентов к изменению стоимости услуг.

Как быстрее достигнуть безубыточности



Выводы:

Рассмотреть возможности увеличения маржинальности одного визита за счет оптимизации процессов, внедрения новых технологий или методов лечения, которые позволят сократить время на прием одного пациента без снижения качества услуг, что позволит в свою очередь увеличить посещаемость(пропускную способность клиники).

Возможность повышение клиентской лояльности, например внедрение программ лояльности, скидок для постоянных клиентов или пакетов услуг может способствовать увеличению повторных визитов и, соответственно, доходов клиники.

Также рассмотреть расширение спектра предоставляемых услуг и внедрение дополнительных платных услуг, таких как ортодонтия, имплантация или косметическая стоматология.

В целом, для достижения финансовой устойчивости и увеличения прибыли, клинике необходимо комплексно подходить к решению задач, сочетая в себе внедрение современных технологий, увеличение посещаемости, оптимизацию затрат и повышение качества оказываемых услуг.

