

SWOT-анализ группы компаний ООО «Аскона Лайф Групп» (направление ООО «ПКМЦ»)

по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»
образовательная программа «Бизнес-информатика»

Проект выполнили:

Тройнина Алеся Алексеевна, ББИ238
Богомолов Федор Сергеевич, ББИ238
Саев Матвей Сергеевич, ББИ238
Ванин Виктор Алексеевич, ББИ238
Сенченко Максим Константинович, ББИ238

Руководитель курсового проекта:

Приглашенный преподаватель
департамента стратегического и
международного менеджмента
Высшей Школы Бизнеса НИУ ВШЭ
Трубникова Олеся Юрьевна



Цель курсового проекта

анализ внешней и внутренней среды компании
ПКМЦ и выявление потенциальных
стратегических направлений её развития

Поставленные задачи

01

Проведен максимально
подробный анализ внутренней
и внешней среды

02

Составлен
первичный SWOT
анализ

03

Определены ключевые
внутренние и внешние
факторы, влияющие на
компанию

04

Получены 3 ключевых
направления развития
компании

05

Разработан план по
реализации выявленных
стратегических альтернатив

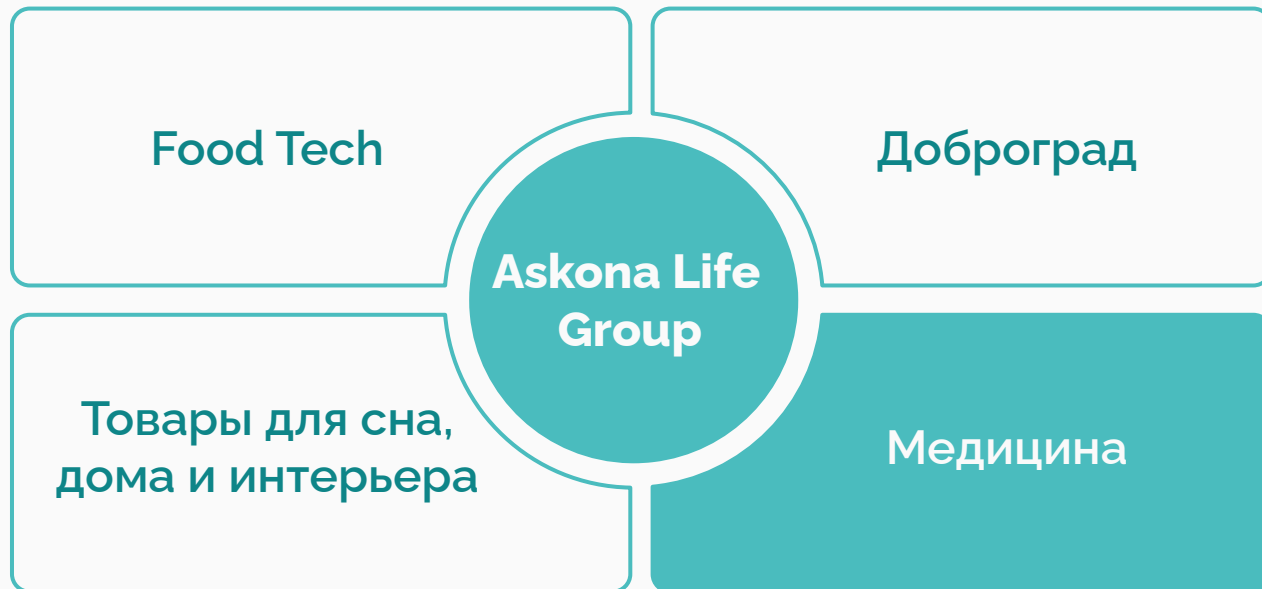
Описание компании

ООО «Аскона Лайф Групп» — многопрофильный холдинг компаний

>9700 сотрудников

19 стран присутствия

2015 - год основания



Описание компании

ООО "Первый клинический медицинский центр"



частная многопрофильная клиника или диагностический центр



**Направления
медицинской помощи:**

- диагностика
- амбулаторное лечение
- стационарное лечение



Миссия компании:

Обеспечение высококачественной и доступной медицинской помощи пациентам, с использованием передовых методов диагностики и лечения



Изначально задумывался как часть социальной поддержки сотрудников Группы Компаний "Аскона"



В 2022 году вошел в ТОП-5 российских поставщиков данных для европейского исследования EHSG по оценке лечения хеликобактерной инфекции



Соглашение о сотрудничестве с с правительством Сахалинской области в сфере дистанционных консультаций и проведения врачебных консилиумов



Открыт в Коврове в 2015 году



Внешняя среда компании



Макросреда

Рост ключевой процентной ставки

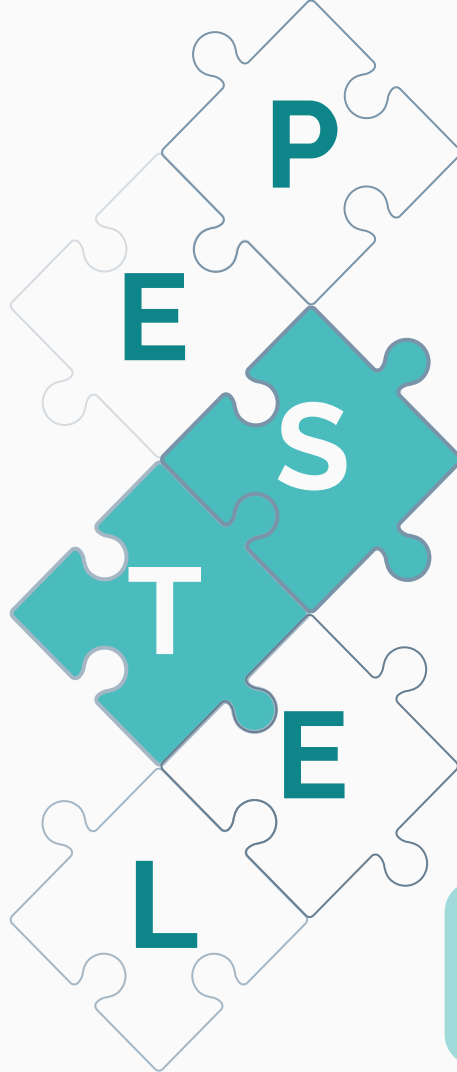
Нестабильный курс иностранных валют

Развитие информационных технологий в медицине

Интеграция медицинского оборудования нового поколения

Повышение внимания к партнерской деятельности

Частые изменения в лицензировании медицинской практики



Международные санкции со стороны стран с развитой медициной



Реформы в сфере здравоохранения направленные на улучшение работы медицинских центров



Рост доверия к частной медицине из-за высококвалифицированных специалистов



Развитие программ стажировок



Риск начала пандемии



Ужесточение правил утилизации медицинских отходов

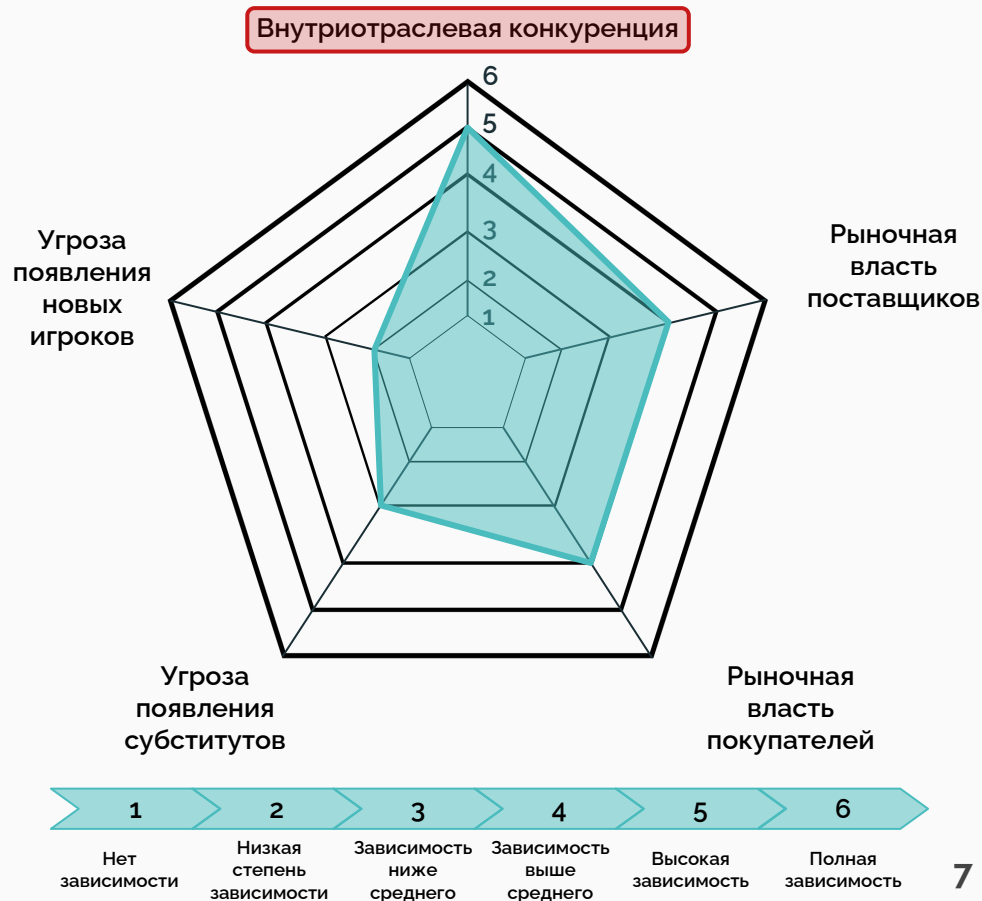
Социальные и технологические факторы оказывают значительное влияние на компанию из-за важности доверия к частной медицине и влияния технологий на качество медицинских услуг

5 сил М. Портера

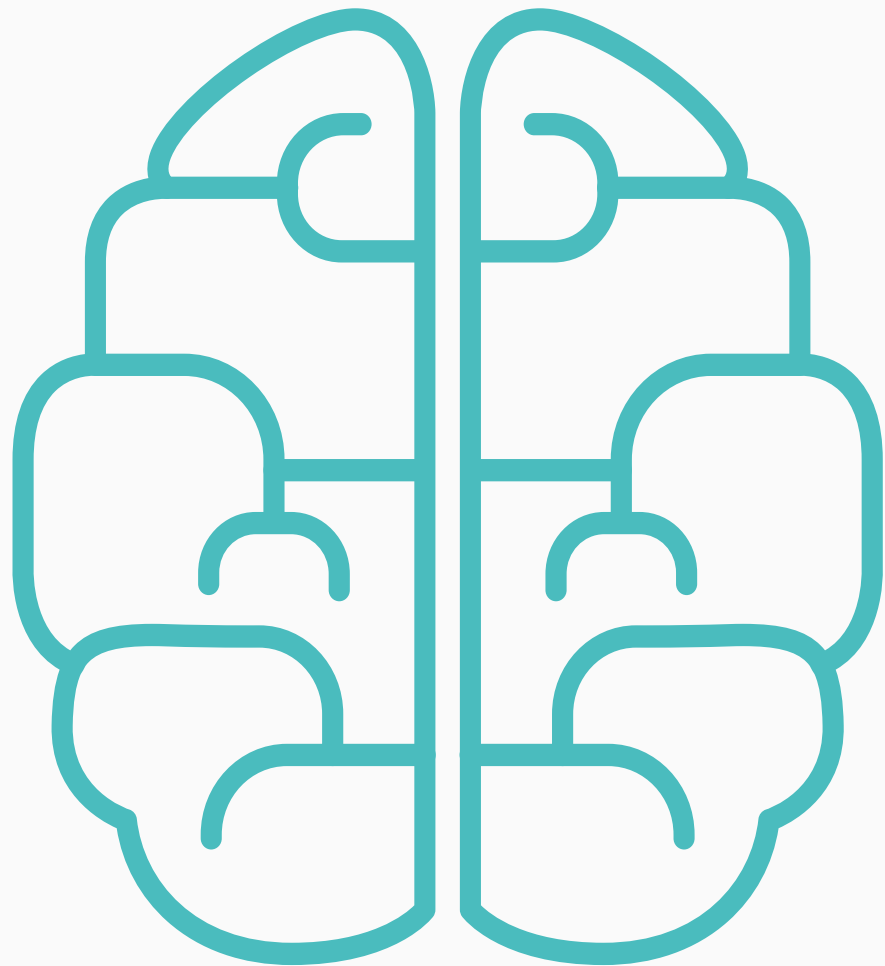
Внутриотраслевая конкуренция обладает самой высокой степенью влияния на ПКМЦ

Ключевые выводы:

- Крупные игроки с известными брендами, опытом и широкой сетью медцентров
- Зависимость от поставщиков оборудования и препаратов
- Уход с рынка западных производителей
- Влияние покупателей варьируется в зависимости от региона
- Широкий спектр услуг и новейшие технологии делают услуги незаменимыми
- Низкие издержки перехода на альтернативные методы лечения и растущая осведомленность увеличивают риск появления субститутов
- Значительные барьеры для входа на медицинский рынок, но есть возможность появления новых игроков



Внутренняя среда компании



КФУ и результаты сравнительного анализа конкурентов

Наличие высококвалифицированного коллектива и использование технологий нового поколения являются основными КФУ для ПКМЦ, однако недостаток амбулаторного звена и малое число филиалов являются значительными недостатками для центра

	СМ-Клиника	Инвитро	Медси	Мать и дитя	ПКМЦ
Наличие значительного количества филиалов центров медицинских услуг	+++	+++	+++	+++	+
Бренд, степень известности	+++	+++	+++	+++	++
Количество амбулаторного звена	++	++	+++	+++	+
Наличие приложения и сайта	+++	+++	+++	+++	++
Наличие высококвалифицированного коллектива	+	++	++	+	+++
Использование технологий нового поколения	++	+++	++	+++	+++
Финансовая доступность услуг	+	+	+	+	++



Слабая выраженность фактора



Средняя выраженность фактора



Высокая выраженность фактора

1 Качественное медицинское обслуживание

2 Высокая узнаваемость в ближайших регионах и более частый выбор ПКМЦ в качестве лечащей клиники во Владимирской области

3 Низкие цены по сравнению с конкурентами

4 Высокая квалификация врачей профессионалов

5 Внедрение технологических инноваций на некоторых направлениях клиники

6 Участие в научных исследованиях

1 Стремительное развитие сферы биоинформатики и искусственного интеллекта в здравоохранении

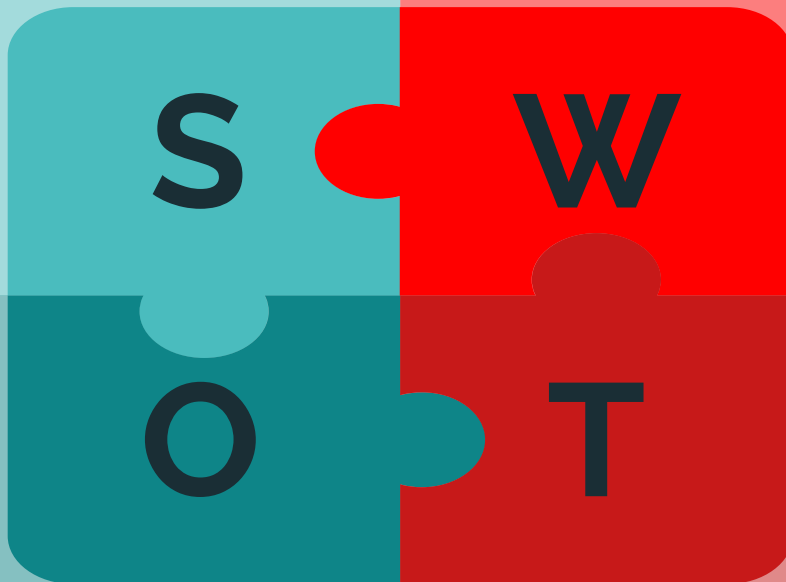
2 Рост доверия к частной медицине из-за высококвалифицированных специалистов

3 Популяризация блогинга

4 Увеличение вложений от российских инвесторов в медицину за последние годы

5 Интеграция медицинского оборудования нового поколения

6 Рост востребованности дистанционного оказания медицинских услуг



1 Недостаток амбулаторного звена

2 Малое число отделений

3 Отсутствие приложения

4 Малая степень известности, за исключением ближайших от Коврова регионов

5 Относительная удаленность от крупных российских городов

6 Долгое время ожидания оказания услуг

1 Сильная внутриотраслевая конкуренция

2 Увеличивающиеся административные и коммерческие расходы

3 Ужесточение правовых ограничений и нормативных требований к медицинским центрам

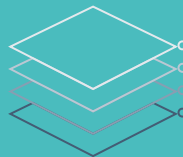
4 Увеличение уровня киберпреступности в медицине

5 Ужесточение правил утилизации медицинских отходов

6 Государственное регулирование технологий в медицине

7 Отток населения из Владимирской области

Поэлементный SWOT



Opportunities

Threats

Strengths

Weaknesses

S6O5

Обмениваться опытом с представителями других компаний и узнавать об инновациях в медицине, впоследствии внедряя их в рабочий процесс

S1S4S5O4

Привлекать инвестиции в развитие клиники за счет высокого уровня обслуживания

S5O5

Обновить оборудование в клинике, имплементировать более новые технологии

S1O1

Улучшать качество медицинского обслуживания посредством внедрения AI

S1S3T1

Укрепить репутацию клиники, акцентируя внимание на качестве предоставляемых услуг

S1T3

Разработать и внедрить программу обучения и аудита для соответствия новым правовым нормам

S3T7

Расширить географический охват и повысить доступность и привлекательность клиники для ближайших регионов для компенсации оттока населения из Владимирской области

S5T4

Разработать и внедрить системы информационной безопасности, применение современных методов шифрования для защиты данных пациентов и врачей

3

W2O4

Расширять собственную сеть поликлиник

W4O3

Продвижение клиники в социальных сетях, создание коротких видео для привлечения аудитории

W6O6

Создать сервис онлайн-консультаций для лиц, которым не требуется осмотр врача

W3O6

Разработка собственного мобильного приложения

2

1

W1T2

Расширять амбулаторное звено

W2W5T7

Открытие новых отделений в густонаселенных регионах (Рязань, Ярославль, Нижний Новгород)

W4T1

Увеличение вложений в рекламу и продвижения услуг медцентра

W3W5W6
T1

Разработать приложение и поисковой оптимизации с целью привлечения клиентов других регионов (телекоммуникации) и оптимизации времени ожидания оказания услуг

Поэлементный SWOT: Вывод

РЕКОМЕНДАЦИИ

W1T2, W2W5T7

Инвестировать в расширение амбулаторного звена и количества отделений, чтобы охватывать большее количество пациентов и уменьшить время ожидания услуг

W3O6, W6O6, W4T1

Активно развивать цифровые решения, такие как мобильное приложение и сервисы онлайн-консультаций, чтобы увеличить удобство для пациентов и привлечь клиентов из других регионов

W4O3

Укреплять маркетинговые мероприятия и активно использовать инструменты цифрового маркетинга и блоггинга для повышения узнаваемости клиники

Расширение сети поликлиник

Цель

Стать лидером региона, улучшить амбулаторное звено

План Реализации

- Анализ рынка и потребностей населения
- Поиск локаций для новых медцентров
- Открытие специализированных отделений
- Закупка оборудования, найм специалистов
- Маркетинговая кампания по привлечению клиентов

Ресурсы

Человеческие

медперсонал
охрана
HR
PR

Технологические

Компьютерное и медоборудование

Финансовые

анализ конкурентов
поиск локаций
оборудование
ремонт

Срок реализации

5 лет

Расчет потенциала рынка медицины

Город	Кол-во жителей	Жители, пользующиеся частной медициной	Средняя зарплата в рублях	Кол-во частных клиник	Расчет потенциала рынка
Владимир	++	++	++	++	8
Кострома	+	+	+	++	5
Муром	+	+	++	+++	7
Нижний Новгород	+++	+++	+++	+	10
Ярославль	++	++	++	+	7
Рязань	++	++	++	++	8

Ожидаемые результаты:

- Привлечение новых клиентов
- Повышение репутации и узнаваемости клиники
- Расширение зоны влияния бренда
- Увеличение прибыли

Продвижение в соцсетях

Цель

Продвижение на стриминговых сервисах и видеоплатформах, привлечение новой аудитории

План Реализации

- Опрос и найм специалистов для съемок
- Съемка и монтаж видео: интервью, консультации, советы от специалистов
- Публикация и продвижение видео в соцсетях
- Взаимодействие с аудиторией через социальные сети

Ресурсы

Человеческие

монтажеры
операторы
врачи
SMM-менеджеры
копирайтеры
маркетологи

Технологические

видеооборудование
инструменты для аналитики

Финансовые

продвижение
реклама
найм специалистов

Срок реализации

3 месяца



Ожидаемые результаты:

- Увеличение узнаваемости клиники
- Привлечение новых клиентов
- Повышение доверия к клинике
- Доступные консультации для широкой аудитории

Разработка мобильного приложения

Цель

Улучшить репутацию и удобство клиентов

План Реализации

- Разработка структуры и дизайна приложения
- Найм разработчиков для создания приложения
- Тестирование и запуск приложения
- Закупка серверов и интеграция с сайтом

Ресурсы

Человеческие

люди для сбора информации о содержании приложения

программисты-разработчики

Технологические

Сервера для работы приложения

Финансовые

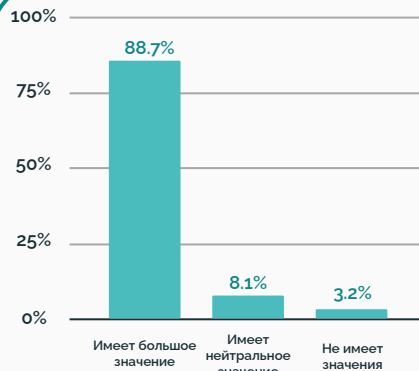
Разработка приложения

Закупка серверов

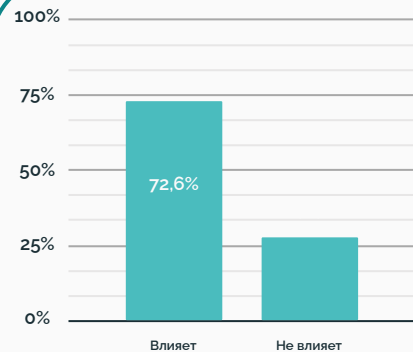
Срок реализации

4 месяца

При принятии решения в дальнейшем использовании мобильного приложения компании, какое значение будет иметь его дизайн?



Влияет ли качество приложения на выбор компании?



Ожидаемые результаты:

- Удобное приложение для пациентов
- Повышение эффективности работы клиники
- Возможность оставлять отзывы и оценки
- Повышение престижа и узнаваемости клиники

SWOT-анализ группы компаний ООО «Аскона Лайф Групп» (направление ООО «ПКМЦ»)

по направлению подготовки 38.03.05
“Бизнес-информатика” образовательная
программа “Бизнес-информатика”

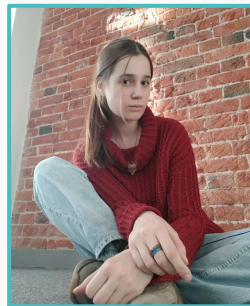
Руководитель курсового проекта:
Трубникова Олеся Юрьевна



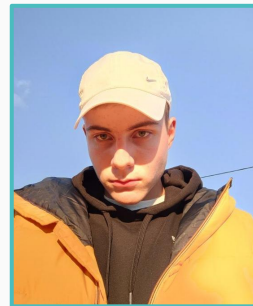
Богомолов Федор Сергеевич



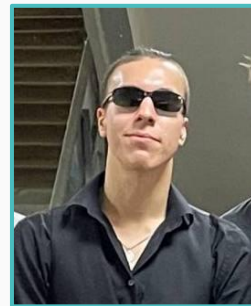
Саев Матвей Сергеевич



Тройнина Алеся Алексеевна



Ванин Виктор Алексеевич



Сенченко Максим Константинович

Приложения

Отбор конкурентов
по выручке, 2023 год

	Инвитро	Медси	Мать и дитя	СМ-Клиника
Выручка за 2023, млрд руб	11,76	30,84	27,6	3,48

Составленные
ключевые факторы
успеха

Что хотят получить клиенты?	Как компании выживают в конкурентной борьбе?	Ключевые факторы успеха
Доступное расположение	Расширение сети центров	Наличие значительного количества филиалов центров медицинских услуг (КФУ-1)
Надежность и положительная репутация	Опыт работы в отрасли, маркетинг и активность в социальных сетях	Бренд, степень известности (КФУ-2)
Доступность услуг профессионалов	Открытие новых отделений и оптимизация обслуживания клиентов	Количество амбулаторного звена (КФУ-3)
Удобство пользования услугами и взаимодействия с центром	Продвижение сайта и мобильного приложения в поисковых системах и социальных сетях	Наличие приложения и сайта (КФУ-4)
Безопасность и низкие риски	Тщательный отбор кадров и регулярная проверка квалификации	Наличие высококвалифицированного коллектива (КФУ-5)
Точность медицинских анализов и качество обслуживания	Улучшение медицинского оборудования и повышение квалификации сотрудников	Использование технологий нового поколения (КФУ-6)
Точность медицинских анализов и качество обслуживания	Оптимизация расходов центра	Финансовая доступность услуг (КФУ-7)

Приложения

Анализ городов для расширения

Город	Кол-во жителей	Жители, пользующиеся частной медициной	Средняя зарплата в рублях	Кол-во частных клиник	Частые болезни
Владимир	357 024	10,30%	52 530	62	Гипертония, сахарный диабет, ожирение
Кострома	265 959	9,80%	39 412	67	Сердечно-сосудистые заболевания, болезни ЖКТ
Муром	109 809	9,00%	50 240	33	ОРВИ
Нижний Новгород	1 213 477	17,20%	61 835	126	Гипертония, болезни ЖКТ
Ярославль	570 824	11,30%	55 682	117	Заболевания дыхательной, эндокринной систем и ЖКТ
Рязань	523 203	11,50%	58 439	94	ОРВИ, грипп