

아늑한의원 9월 마케팅 효율 및 분석 레포트

MEDIBRIDGE

이번달 마케팅 효율 점수

87점

한의원 방향성 및 추천 진료 : 근골격계 , 추나, 약침

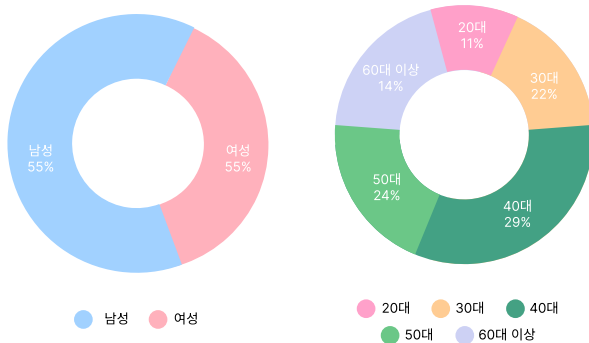
장점

- 공단 밀집 으로 인한 근골격계 환자多
- 유동인구 대비 저렴한 임대료
- 주차장 보유 건물

단점

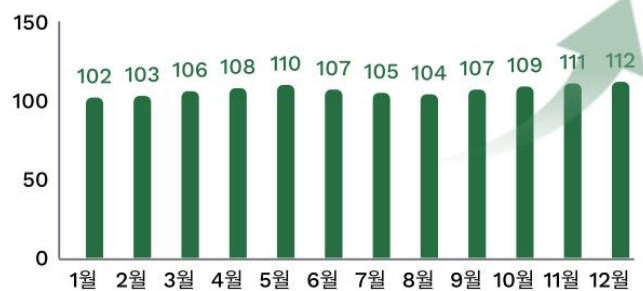
- 낮은 객단가
- 근골격계 환자에 집중된 치료

환자군 분석



연령대는 30~50대의 비중이 비교적 높게 나왔으며, 남성이 여성보다 조금 더 많은것으로 분석 되었습니다.

경쟁현황



주변 한의원은 총 17개 이며, 최근 1년간 매출을 분석 하였을때 10%씩 증가 하였습니다.

예상 매출 시뮬레이션

통상적으로 하루 평균 약 42명의 환자가 내원하며,
환자 1인당 평균 진료비는 25,000원 수준으로,
이를 바탕으로 했을 때 월 매출은 약 3,200만 원 정도로 예상됩니다.

구분	수치	계산식	결과
일평균 환자 수	42명		
객단가	25,000원		
일매출	42명 × 25,000원	= 1,050,000원	약 105만 원
월매출(30일 기준)	1,050,000원 × 30일	= 31,500,000원	약 3,200만 원

입지 환경 지표

월평균 매출은 약 3,200만 원 수준이며,
하루 평균 약 42명의 환자가 내원하고 있습니다.
임대료는 주변 유동인구 대비 저렴한 편으로 평가되며,
주차 공간도 충분히 확보되어 있습니다.

