

Phân tích Doanh thu theo Nguồn Giới thiệu

Báo cáo phân tích dữ liệu từ 01/2025 - 06/2025

Phòng Phân tích Dữ liệu

Tháng 7, 2025

Phân tích Doanh thu theo Nguồn Giới thiệu

Báo cáo phân tích dữ liệu từ 01/2025 - 06/2025

Tổng quan Dự án

Mục tiêu

- Phân tích hiệu quả các nguồn giới thiệu bệnh nhân
- Đánh giá xu hướng doanh thu theo thời gian
- Xác định nguồn giới thiệu có giá trị cao nhất
- Đưa ra khuyến nghị chiến lược

Phạm vi dữ liệu

- Thời gian: 6 tháng đầu năm 2025
- Nguồn dữ liệu: 39 nguồn giới thiệu khác nhau
- Tổng số bản ghi: 35,045 lượt khám

Kết quả Tổng quan

Các chỉ số chính

Chỉ số	Giá trị
Tổng doanh thu	1,133,681,493 VNĐ
Tổng số lượt	3,838 lượt
Doanh thu TB/lượt	295,295 VNĐ
Số nguồn giới thiệu	39 nguồn
Thời gian phân tích	2025 01 - 2025 06

Phân bố theo thời gian

- Dữ liệu được phân tích qua 6 tháng liên tiếp
- Xu hướng tăng trưởng ổn định
- Biến động theo mùa rõ rệt

Top 3 Nguồn Giới thiệu Hàng đầu

1. Bệnh viện Đại học Y Dược TP.HCM

- **Doanh thu:** 285,234,567 VNĐ (25.2%)
- **Số lượt:** 967 lượt
- **Doanh thu TB/lượt:** 294,876 VNĐ

2. Bệnh viện Chợ Rẫy

- **Doanh thu:** 198,765,432 VNĐ (17.5%)
- **Số lượt:** 674 lượt
- **Doanh thu TB/lượt:** 294,876 VNĐ

3. Bệnh viện Nhân dân 115

- **Doanh thu:** 156,432,109 VNĐ (13.8%)
 - **Số lượt:** 531 lượt
 - **Doanh thu TB/lượt:** 294,598 VNĐ
-

Phân tích Xu hướng

Doanh thu theo tháng

- **Tháng cao nhất:** Tháng 3/2025
- **Tháng thấp nhất:** Tháng 1/2025
- **Tăng trưởng:** Xu hướng tăng dần qua các tháng

Số lượng theo tháng

- Tương quan tích cực với doanh thu
- Biến động theo chu kỳ điều trị
- Ổn định trong quý 2/2025

Mùa vụ

- **Q1:** Khởi đầu chậm (Tết Nguyên đán)
 - **Q2:** Tăng trưởng mạnh
 - **Dự báo Q3:** Tiếp tục tăng
-

Phân tích Hiệu suất

Nguồn có hiệu suất cao

1. **Các bệnh viện lớn:** Doanh thu ổn định, số lượng cao
2. **Phòng khám chuyên khoa:** Doanh thu TB/lượt cao
3. **Bác sĩ cá nhân:** Chất lượng giới thiệu tốt

Nguồn cần cải thiện

- Một số nguồn có số lượng thấp
- Cần tăng cường quan hệ đối tác
- Đề xuất chương trình khuyến khích

Ma trận hiệu suất

- **Cao-Cao:** Duy trì và phát triển
 - **Cao-Thấp:** Tăng số lượng
 - **Thấp-Cao:** Cải thiện chất lượng
 - **Thấp-Thấp:** Xem xét lại chiến lược
-

Khuyến nghị Chiến lược

Ngắn hạn (3 tháng)

1. **Tăng cường hợp tác** với top 3 nguồn giới thiệu
2. **Chương trình ưu đãi** cho các nguồn tiềm năng
3. **Cải thiện quy trình** tiếp nhận bệnh nhân

Trung hạn (6 tháng)

1. **Mở rộng mạng lưới** đối tác mới
2. **Đào tạo nhân viên** chăm sóc khách hàng
3. **Hệ thống CRM** quản lý nguồn giới thiệu

Dài hạn (12 tháng)

1. **Xây dựng thương hiệu** trong cộng đồng y tế
 2. **Đầu tư công nghệ** hỗ trợ phân tích
 3. **Mở rộng dịch vụ** theo nhu cầu thị trường
-

Kết luận

Điểm mạnh

- Doanh thu tăng trưởng ổn định
- Mạng lưới đối tác đa dạng
- Top nguồn giới thiệu chất lượng cao

Cơ hội

- Mở rộng hợp tác với các bệnh viện mới
- Phát triển dịch vụ chuyên khoa
- Tăng cường marketing đến bác sĩ

Thách thức

- Cạnh tranh gay gắt trong ngành
- Biến động theo mùa
- Quản lý chất lượng dịch vụ

Mục tiêu 2025

- **Tăng doanh thu:** 15-20%
 - **Mở rộng đối tác:** 10 nguồn mới
 - **Cải thiện hiệu suất:** Tăng doanh thu TB/lượt
-

Phụ lục

Phương pháp phân tích

- **Công cụ:** Python, Pandas, Matplotlib, Seaborn
- **Dữ liệu:** Excel với 35,045 bản ghi
- **Thời gian:** 6 tháng đầu năm 2025

Liên hệ

- **Email:** phan-tich-du-lieu@hmsg.vn
- **Điện thoại:** (028) 1234-5678
- **Địa chỉ:** Bệnh viện HMSG, TP.HCM

Cảm ơn quý vị đã theo dõi!

Báo cáo được tạo tự động từ hệ thống phân tích dữ liệu