

Медицинский центр: бизнес план

В первую очередь для того, кто рассматривает варианты открытия собственного дела, нужно знать, что сфера медицинских услуг открыта не только для того, кто каким-либо образом связан с медициной. Вы можете быть исключительно организатором, инвестором, директором, который нанимает для своего дела профессионалов в различных медицинских сферах, но при этом, например, не иметь медицинского образования.

Именно так чаще всего открываются частные клиники, диагностические центры, стоматологические кабинеты, центры ведения беременности и другие организации по оказанию услуг населению.

Но это не значит, что предпринимателю нужно бросаться в дело не уделив должного внимания правильной и качественной подготовке, куда например входит тщательный анализ ситуации на рынке по наличию конкурентных фирм, либо же по выявлению потребностей населения, среди которого будет потенциальная аудитория будущего предприятия.

Не редки случаи, когда в медицинскую сферу бизнеса переходят те, кто до этого занимался страхованием жизни. Так как платные услуги и той и другой ниши могут спокойно пересекаться и быть интересными одной аудитории.

В любом случае, все детали и результаты аналитической работы должны быть перед первым этапом реализации отражены в бизнес-плане, который в дальнейшем станет инструкцией к каждому шагу. Там же будут отражены все услуги, которые будет предоставлять своим клиентам медицинский центр. А так как само понятие медицинского центра достаточно широкое, то определяться с ассортиментом услуг будет необходимо. Будет ли это только диагностика, или может быть многопрофильный центр – на решение будут влиять как собственные предпочтения, так и потребности потенциальных покупателей этих услуг и финансовые возможности инвестора.

На сегодняшний день лидирующие позиции по популярности среди платных медицинских учреждений занимают стоматологические отделения, а также гинекологический кабинет, урология и центр косметологических услуг.

Помещение

Даже начинающему предпринимателю известно, что месторасположение точки продаж, или оказания услуг для населения – важнейшая часть бизнеса, которая непосредственно влияет не

просто на результаты работы всего предприятия, но и напрямую – на прибыль.

Положительного результата от расположения помещения медицинского центра можно, как и во многих других вариантах бизнеса

добиться, если о вашем предприятии будут знать как можно большее количество людей.

Соответственно, располагая центр в центре города, либо же просто на улице с большой проходимостью вы уже выигрываете. Однако у подобных мест есть и свои минусы. Это – цена аренды. Чем выгоднее место, тем больше придётся отдать за аренду здания, кабинета или же земли. Да и практически всегда такие места уже заняты.

Также при выборе помещения стоит опираться на заранее определённый спектр будущих услуг, которые будут оказываться вашим клиентам в учреждении. Так, если, например, открывается небольшой стоматологический кабинет, то у предпринимателя отпадает необходимость арендовать большое по площади помещение. Хватит и 30 квадратных метров. А соответственно и список возможных мест под открытие фирмы расширяется. И наоборот. Если вы планируете открывать полноценный медицинский центр с большим набором разных услуг, то придётся озадачиться тем, чтобы все необходимые кабинеты в нём уместились. Причём уместились в полном соответствии с санитарными требованиями. То есть каждый из кабинетов, в зависимости от назначения был необходимой (принятой законодательно) площади, а также был оснащён всеми коммуникациями.

Оборудование

Выбор оборудования также исходит из предварительно определённых целей вашего медицинского центра. Нужно учитывать также и финансовые возможности вас, или вашего инвестора. Ведь оборудование – одна из самых больших статей расходов в создании центра с качественными услугами.

Так, например, профессиональный и качественный аппарат УЗИ на рынке имеет стоимость в районе 160 000 долларов. А оборудование для проведения специализированных анализов – 50 – 100 тысяч долларов.

Конечно, есть варианты на первом этапе отказаться от оснащения только лишь новыми аппаратами. Многие предприниматели начинают с покупки оборудования уже бывшего в употреблении. Благо, на действующем рынке, существуют фирмы целенаправленно занимающиеся торговлей б/у аппаратами. В сферу их деятельности входит также диагностика и устранение неисправностей подобного оборудования. Однако в случае покупки таких экземпляров, вы всегда действуете на свой страх и риск. А меж тем речь идёт о здоровье и безопасности людей – ваших клиентов.

Поэтому, главное – будьте внимательны. И не старайтесь создать излишнюю экономию, которая в дальнейшем может принести больше проблем, чем выгод. Не ленитесь искать. Рынок большой, многие экземпляры представлены зарубежными фирмами (в этом случае учитывайте также вопрос стоимости логистических услуг). Лучше в этом аспекте потратить больше времени на качественный анализ существующих поставщиков и производителей.

Лицензирование

Изначально, как и в случае любого другого бизнеса, вам как предпринимателю нужно будет зарегистрировать свою деятельность и получить на неё разрешение в государственных органах. Но так как речь идёт об оказании медицинских услуг, нужно помнить ещё и о специальном лицензировании.

Для получения лицензии нужно, чтобы ваш центр имел:

* помещение

* медицинский персонал

* необходимое медицинское оборудование со всеми сертификационными документами на каждый из аппаратов

В то же время, после подачи заявления на лицензию до момента его рассмотрения может пройти до двух месяцев реального времени. Поэтому лучше делать несколько дел параллельно. В иных случаях, общее время на получение всех разрешений достигает даже года. Это также стоит учитывать ещё на этапе бизнес-плана, чтобы понимать когда начнутся расходы, а когда можно будет увидеть первые доходы. Связана такая продолжительность с тем, что на каждую медицинскую услугу, которую вы заявите в своём центре понадобится отдельная лицензия от соответствующего органа.

Также помните, что есть привязка лицензии на услугу к определённому адресу. И если, например, место оказания услуги будет в реальности изменено, то процесс её лицензирования придётся

проходить заново.

Что касается больничных листов как достаточно популярного вида услуги, то можно избежать повторного лицензирования, если в штате у вас будет работник медицинской сферы с профильной лицензией и сертификатом.

Персонал медицинского центра

Отбор персонала в медицинское учреждение важен по нескольким причинам. Во-первых, ваш потребитель уверен, что за деньги, которые он будет платить в вашем центре, ему предоставят не только саму услугу, но также комфорт и сервис. То есть все медицинские работники вашего предприятия должны быть не просто профессионалами своего дела, но также уметь взаимодействовать с клиентом. Они лицо вашей компании, от них будет зависеть и репутация фирмы, и её популярность и также прибыль.

Во-вторых, чем более высокой категории работает у вас специалист, тем больше доверия со стороны клиента будет вашему центру. А соответственно, если перед потенциальным клиентом стоит выбор между

двумя центрами, в которых он может получить услугу, то выберет он тот, который будет иметь более высокий рейтинг и положительные отзывы.

Не обсуждается, что весь персонал должен состоять только из специалистов. И это при отборе проверяется особо тщательно. Основные критерии отбора – это образование, стаж и практика.

Если вы планируете начинать свой бизнес с небольшого учреждения, то для первых этапов действия центра достаточен будет небольшой штат сотрудников:

* Врачи (по количеству предоставляемых услуг и смен)

* Медсёстры (также по количеству смен)

* Бухгалтер

* Администратор

Заработанная плата сотрудников распределяется исходя из нескольких факторов. Таких, как занимаемая должность, категория и стаж.

В среднем, на данный момент распределение зарплат на рынке труда среди частного сектора медицинских услуг идёт таким образом: медсестра – 300 долларов, врач – около 800 долларов.

Также помните, что из-за растущей конкуренции в этой сфере, найти по-настоящему ценного специалиста будет сложно. А ценные кадры распределяются в первую очередь по принципу достойной оплаты труда. Поэтому также будет необходим анализ рынка. На этапе подбора специалиста с узким профилем, можно обратиться в специализированное HR-агентство, которое уже имеет свою базу и за определённое вознаграждение возьмёт эту сложную работу на себя.

Услуги

Как уже говорилось выше, медицинский центр может оказывать различные услуги своим клиентам, начиная от диагностики заболеваний, заканчивая ведением беременности. Однако, какие именно услуги будут в преискусстве вашего предприятия – решать в первую очередь вам. А для того, чтобы понять, что будет выгоднее, нужно как минимум знать, на что есть спрос у населения. Поэтому без предварительного анализа спроса никак не обойтись.

На данный момент на рынке платной медицины самыми популярными направлениями являются:

- * Стоматология
- * Гинекология
- * Урология
- * Сексopatология
- * Косметология и пластическая хирургия

Однако, уровень спроса на каждую из перечисленных областей постоянно меняется. И нужно вести непрерывный мониторинг рынка,

чтобы правильно оценивать возможности и потребности, создавая грамотный план действий и развития.

Вложения

Финансовые вложения в открытия медицинского центра с определённым набором платных услуг для населения будут зависеть от многочисленных параметров. Начиная от аренды помещения и покупки оборудования, заканчивая определённым штатом узкоспециализированных сотрудников.

Опять же, в зависимости от масштаба первых этапов развития вашего дела, инвестиции будут варьироваться. Вы можете начать с небольшого кабинета стоматологии, постепенно развивая из него полноценную клинику. Либо же сразу вложиться в создание крупного центра с передовым

оборудованием и разнонаправленным перечнем медицинских услуг.

Таким образом, расходная часть может составлять как 100 тысяч долларов, так и гораздо больше. От уровня популярности, правильной маркетинговой компании, сервиса и качества будет зависеть доход фирмы. Так, например, если достичь уровня посещаемости в 50 человек за день при стоимости одной услуги в 50 долларов (в среднем), то ежемесячный доход составит порядка 60 тысяч долларов.

Окупаемость бизнеса также будет зависеть от его успешности и размеров. Однако как показывает практика, сфера платной медицины почти всегда высоко рентабельна. Именно поэтому сейчас она пользуется всё большей популярностью, а уровень конкуренции стремительно растёт.

В любом случае, качественный бизнес-план даст вам возможность вложить деньги в прибыльное дело. Но каждый этап ведения бизнеса должен быть подробно описан. Так, например, нужно понимать, какие расходы будут ежемесячными, а какие разовыми.

Для открытия частной клиники средних размеров понадобится рассчитать затраты на следующие факторы:

- * Аренда помещения
- * Ремонт
- * Закупка оборудования
- * Медицинские инструменты, препараты и расходные материалы
- * Лицензирование каждого вида услуги
- * Зарплата персонала
- * Налоги
- * Маркетинговая стратегия

Помимо вышеперечисленных пунктов инвестирования, нужно учитывать, что доход не будет сиюминутно высоким. Для начала придётся провести рекламную кампанию (ещё до открытия и потом – на периодической основе), познакомить клиентов со своим медицинским центром. Постоянно работать над привлечением новых клиентов и удержанием постоянных.

А те же исследования рынка не станут лишь предварительным этапом. Так как для ниши характерен рост конкуренции, нужно быть постоянно в курсе изменений не только на общем

рынке, но и конкретно в вашем регионе. Это позволит оперативно реагировать на изменения и не потерять хороших специалистов.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/medicinskiy-centr-biznes-plan>