

Бизнес-план МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР



Индустрия красоты набирает обороты с каждым годом. По статистике в нашей стране на 100 женщин приходится 5 салонов красоты и этот показатель только растет. В последние годы открывается и новая перспектива: все больше мужчин начинают уделять адекватное внимание своему внешнему виду.

Если говорить о салонном бизнесе в разрезе европейских стран, то в некоторых из них принят закон – не размещать новый салон красоты, если в радиусе 200 метров уже есть подобное заведение.

Российские женщины во многих аспектах ориентируются на западные стандарты, поэтому салоны красоты постоянно расширяют спектр услуг, чтобы удовлетворить спрос клиентов, внешность для которых играет важную роль в жизни.



СОДЕРЖАНИЕ:

Бизнес-план медицинского центра с расчетами:	3
Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов	3
Пример с расчетами и анализ рисков	5
Доходная часть	7
Выбор концепции	10
Ассортимент услуг	11
Тренды 2019 года: на что обратить внимание	11
Выбор места: удобство, проходимость человекопотока, цена аренды	12
Требования к помещению, оборудование и ремонт	13
Поставщики сырья/продуктов	14
Стандарты и ГОСТы	14
Регистрация юридического лица и необходимые документы	15
Возможные варианты ведения бухгалтерии	16
Сотрудники и персонал: подбор, найм и оформление	16
Организационный план. Численность сотрудников и затраты на оплату труда	17
Пути сбыта	17
Эффективные способы продвижения и увеличения продаж	18
Система налогообложения	19
Финансовые результаты и типовые ошибки	19
Срок окупаемости стартовых затрат	20
Заключение	20

БИЗНЕС-ПЛАН МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА С РАСЧЕТАМИ

Ежегодно оборот российского рынка медицинских услуг демонстрирует стабильный рост – это одна из самых перспективных бизнес-ниш. Подробный план создания медицинского центра поможет предпринимателю сориентироваться в огромном перечне СанПин и ГОСТ, а также документов для создания частной клиники. Конкретный пример наглядно продемонстрирует подводные камни бизнеса и перспективы дохода.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ И АНАЛИЗ РЫНКА С ОЦЕНКОЙ КОНКУРЕНТОВ

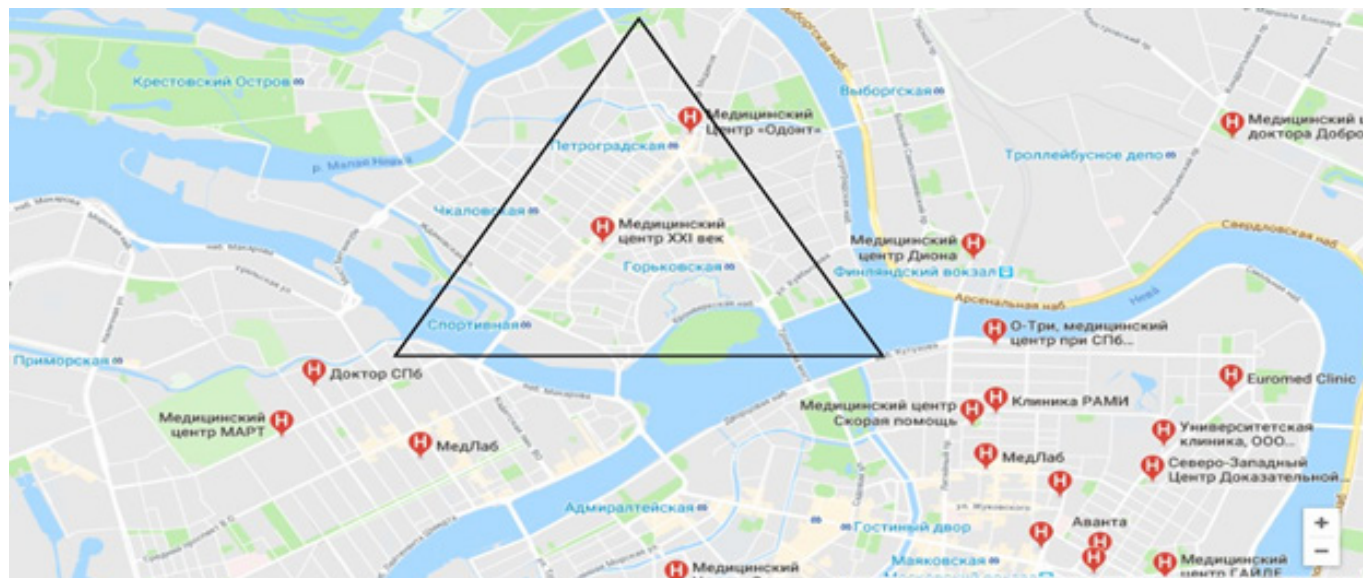
Начать бизнес с нуля – непросто, так как перед основателем открывается огромный пласт разнородных задач, обусловленных спецификой дела, экономическими и социальными аспектами. Чтобы обрести уверенность в своих действиях и получить представление о предстоящих вложениях и рисках, можно скачать бизнес-план в готовом виде. Только после тщательного ознакомления с темой, после погружения в специфику дела, можно приступить к поиску инвесторов и бизнес-партнеров.

Еще пару десятилетий назад невозможно было представить, что частная медицина станет настолько востребованной. Спрос рождает предложение. Заботясь о своем здоровье, люди хотят получать качественные услуги, предоставляемые высококвалифицированными специалистами медицинских центров. Застройка города жилыми комплексами идет полным ходом, инфраструктура не должна отставать и обязана отвечать всем новейшим технологиям, особенно в той сфере, которая касается здоровья человека и его близких.

Для оптимального притока клиентов нужно ориентироваться на место расположения центра и человекопоток. Медицинский центр выгодно расположить в Петроградском районе г. Санкт-Петербурга. Чтобы убедиться в выгодном расположении, достаточно взглянуть на карту. Застройка проходит лавинообразно, приток новых жителей – масштабен и с каждым годом будет увеличиваться. По данным статистики, в России увеличивается объем организаций, конкурирующих на рынке медицинских услуг на 6% в год, что уже говорит о процветании медицинской сферы в бизнесе, при правильной постановке рабочих процессов.



И взгляните на количество медицинских центров, покрывающих данную территорию (на основании запроса «медицинские центры г. Санкт-Петербург»). На карте не учтены государственные поликлиники, но их наличием можно пренебречь, поскольку посетители государственных поликлиник все чаще переходят в разряд «платных» клиентов из-за растущего качества и условий предоставляемых услуг.



Реформа здравоохранения катализирует перераспределение пациентов между государственными медицинскими учреждениями и частными медицинскими центрами, в результате чего наблюдается приток «платных клиентов», ищущих качественные услуги. С другой стороны, данный приток питается за счет работодателей, которые все больше сокращают затраты на программы добровольного медицинского страхования, в результате чего, клиенты, привыкшие к достойному уровню медицинского обслуживания, переходят в разряд «платных».

На основании приведенных выше карт местности, видно, что конкурентоспособных организаций в данном районе города – немного. Планируемые к применению прецеденты цен находятся на среднем уровне для данного района города, а планируемая совокупность скидок и бонусов, а также реклама нашего медицинского центра позволит составить достойный уровень конкурентной способности и планомерный захват рынка.

