

„ProClinic“

Изготвил: ФлексиПро



Услуга



Фотографско заснемане с
цел диагностика



Рентгенова
диагностика



Зъботехническа
лаборатория



Целева група



- Район: общините Разлог, Банско, Белица и Якоруда
 - Възраст: деца и възрастни

Стратегия за разширяване на целевата група

Първата година

- по 8 души на един ден
- само от местния пазар
- регулярни пациенти

Втората година

- Чуждестранни пациенти

Конкуренти



30 дентални практики

в района на общините Разлог,
Банско, Якоруда, Белица



**5 по съвременни
стандарти**

предлагат услуги в областта на общата
стоматология без специализирана
дентална грижа



**2 директни
конкурента**

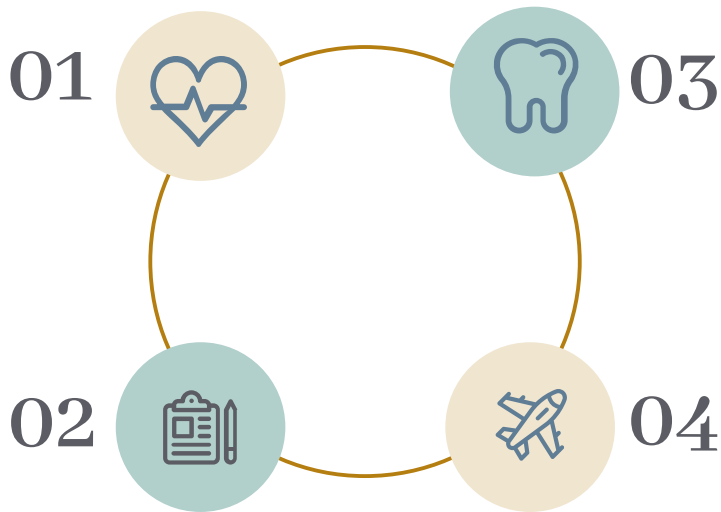
G Dent - новозавършил дентален
лекар, обучен екип и рентген

Лилов Дент - двама квалифицирани
дентални лекари, единият
работи с дентален микроскоп, а
другият е ортодонт

Конкурентни предимства

Комплексен подход не само към денталното, но и към общото здраве на пациента

Усъвършенствания на екипа чрез обучения, участия в конгреси, конференции, индивидуални обучения при световноизвестни стоматолози



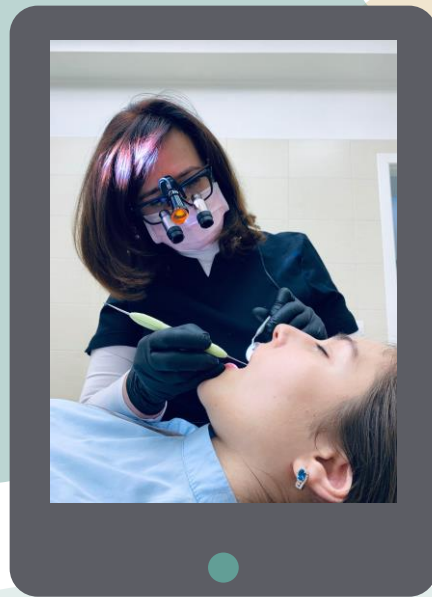
*Професионален
опит на екипа*

*Планувана
специализация в
областта на
ресторативната и
естетична
дентална медицина
в Университета на
Сиена, Италия*

Бизнес стратегия

Дентална практика „ProClinic“ ще постави силен акцент върху новите технологични постижения, които правят посещенията при стоматолог по-бързи, по-лесни, по-безболезнени и по-надеждни.

Ще се въведе софтуер за управление на графика, който предоставя редица методи, чрез които да се напомни на пациентите за насрочените им часове.



Визия за развитието на бизнеса

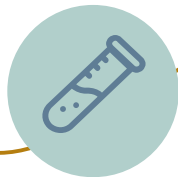
1-вата година



Проектът е разработен до 30%

- ✓ Архитектурно планиране и заснемане
- ✓ Проект за интериорен дизайн
- ✓ Разчети за необходимите строителни и ремонтни дейности
- ✓ Закупена денталната апаратура
- ✓ Обзавеждане с мебели
- ✓ Зареждане с материали и консуматив

2-рата година



Изграждане на зъботехническа лаборатория

- ✓ Оборудване с машини за осъществяване на работен процес по дигитален протокол и CAD CAM решения.

3-тата година



Стартиране услугата медицински туризъм

- ✓ Работа с чуждестранни пациенти и организации
- ✓ Увеличаване на персонала
- ✓ Инвестиции в апаратура
- ✓ Маркетинг и колаборация с хотели, местната болница и други.


5-тата година




Разрастването на клиниката в медицински център

- ✓ Увеличаване на екипа с хуманни лекари и специалисти
- ✓ Организиране на конференции с гост лектори

Ценности




Изграждане на взаимно доверие между екипа и пациента




Персонално и етично отношение към пациентите основани на професионализъм и откритата комуникация



Конфиденциалност в отношенията



Пълна ангажираност на практиката в осигуряване на комфорта по време на престоя на пациента.



Последваща грижа за пациента в поддържащата фаза на неговото лечение



Удовлетвореност

Договор
с НЗОК

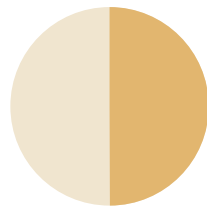
Дистрибутори и партньори

- БулДент
- Патриция
- ДентаТехника
- Евгени Стефанов
- Крис 95
- РомиДент
- Ралев Дент
- ДентСтор
- Белвезар ГамаДент
- ОртоСтар



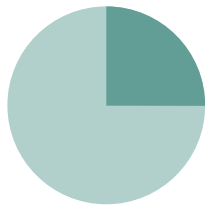
Необходими средства

120 000 лв.



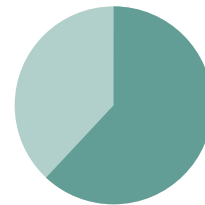
Обща сума

50 000 лв.



СМР и обзавеждане

70 000 лв.



Закупуване и зареждане на
апаратура, материали и
консумативи

Планирани са 50 000 лв. собствени средства.

Други първоначални разходи

Разход	Цена
Реклама през първата година – създаване и поддържане на уеб-сайт и Facebook страницата	5000 лв.
Годишен абонамент към платформата за медицински туризъм	2000 лв.
Членският внос като стартираща компания в Германско-Българската Индустриално-Търговска Камара	200 лв.

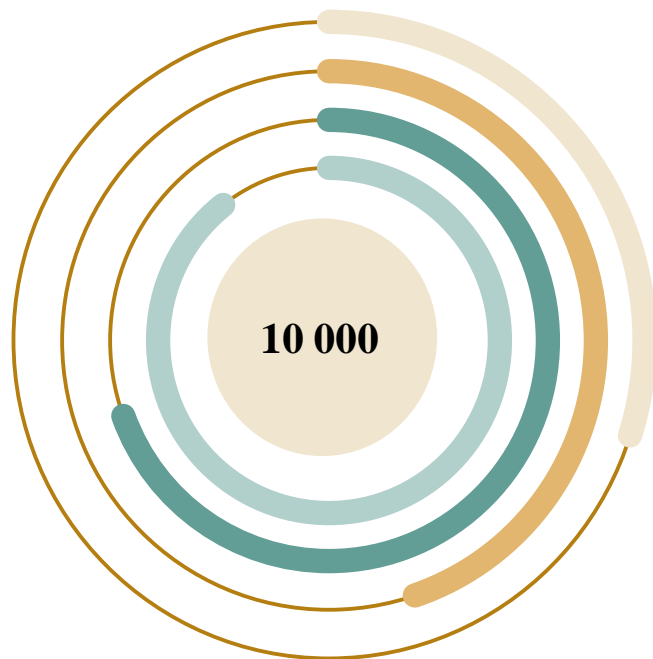
Месечни разходи

1000 лв. ●

счетоводител, ток, вода,
интернет, телевизия,
канцеларски и хигиенни
консумативи

6000 лв. ●

заплати и осигуровки



● **2000 лв.**

зъботехнически труд
на външен зъботехник

● **200 лв.**

дентални материали
и консумативи

БЛАГОДАРИМ ВИ
ЗА
ВНИМАНИЕТО!

