

Для руководителей медицинского бизнеса. Для частнопрактикующих врачей, собственников и руководителей средних и малых медицинских предприятий (коммерческих).

Систематизируя медицинский бизнес, увеличиваем прибыль.

Продукты и услуги:

1. Книги о медицинском бизнесе.

1. Первый миллион врачебной практикой (эл и аудио)
2. Первый миллион врачебной практикой 2.0 (бумага, эл)
3. Первый миллион молодого врача (бумага, эл, аудио)
4. Заработай миллион управляя потоками пациентов (эл, аудио)
5. Справочник финансового роста врача. (бумага, эл)
6. *Метод 9 квадратов. Генератор эффективных команд (бумага, эл)*
7. *Системный маркетинг для врачей и клиник. +10 000 клиентов (предзаказ)*
8. *Системные продажи для врачей и клиник. +10 000 клиентов (предзаказ)*

2. Видеоуроки. «12 уроков для управленцев и собственника медицинского бизнеса».

6-ти часовый видеоматериал, разбитый на 12 уроков, рассказывающих о том, как оптимизировать свой медицинский бизнес. Темы уроков:

1. 15 точек оптимизации медицинского бизнеса.
2. 12 способов повысить свою клиентоориентированность
3. 10 трендов современного медицинского маркетинга.
4. 30 экспресс инструментов маркетинга, повышающих прибыль.
5. 10 работающих инструментов интернет маркетинга в медицинском бизнесе.
6. 40 правил генерации контента.
7. 15 касаний в модели маркетинга и продаж.
8. 15 последовательных шагов в создании своей эффективной команды.
9. 15 вещей, которыми должен заниматься собственник медицинского бизнеса.
10. 10 показателей эффективности вашего медицинского бизнеса.
11. 17 ваших точек контакта с пациентом и их прокачка.
12. 25 шагов по оптимизации бизнеса в кризис.

3. Практикумы. Групповые обучающие мероприятия. На темы:

1. Десять точек систематизации медицинского бизнеса, как основа увеличения прибыли.
2. Топ 100 инструментов партизанского маркетинга в медицинском бизнесе.
3. Модель маркетинга и продаж в медицинском бизнесе.
4. Медицинский интернет маркетинг.
5. Подбор персонала и формирование команд, по методу 9 квадратов.
6. Оптимизация медицинского бизнеса, или как сделать бизнес успешнее.
7. Пятнадцать действий собственника медицинского бизнеса и десять показателей эффективности, которые необходимы для бессмертия медицинского бизнеса.

4. Индивидуальные консультации. На темы эффективности медицинского бизнеса.

Длительность таких консультаций – 1-4 часа. Во время консультации формируется вопрос клиента и предлагается индивидуальное решение данного вопроса.

5. **Трехмесячный обучающий цикл: «Системный медицинский бизнес»** Очные занятия 1 раз в неделю. Еженедельно рассмотрение вопросов онлайн. Личный куратор, который сопровождает ученика во время всей программы обучения. Курс проводится 1 раз в год.

Темы основных занятий:

1. Оценка системности бизнеса. Миссия бизнеса. Цели бизнеса. Общая модель. Этапы развития медицинского бизнеса.
2. Клиентология: исследование клиента и его потребностей, сегментирование, формирование портрета вашего клиента. Изучение потребностей клиента и формирование карты потребностей клиента. Коррекция или формирование предоставляемых медицинских услуг. Модель идея-рынок.
3. Маркетинг. Общая философия. Психология в маркетинге. Изучение клиента. Формирование ассортимента услуг. Маркетинговые цели и стратегия. УТП, позиционирование. Каналы коммуникации. Маркетинговые инструменты, общее рассмотрение. Маркетинговый микс. Анализ маркетинговой деятельности.
4. Маркетинг. 7P при продвижении медицинских услуг. Основные виды маркетинговых инструментов. Тренды в медицинском маркетинге. Интернет маркетинг. Партизанский маркетинг. Вирусный маркетинг. Экспертный маркетинг. Мобильный маркетинг. Социальный маркетинг. Маркетинговый контент.
5. Модель маркетинга и продаж. Пожизненная ценность клиента. Воронка продаж. Лестница продаж. Ассортимент услуг и пожизненная ценность клиента. Построение продаж. Отдел продаж. Процесс продаж. Документооборот отдела продаж. Основы ведения переговоров.
6. Точки ответственности. Бизнес-процессы. Показатели эффективности. Структура предприятия. Бизнес сейчас и через год.
7. Построение команды. Кадровая карта. Вакансия. Принципы подбора персонала. Адаптация и обучение персонала. Цели должностей и функциональные инструкции. Формирования эффективных команд. Мотивация сотрудников.
8. Партнерство в бизнесе. Определение карты потребностей. Поиск и выбор партнеров. Партнерское соглашение. Управление партнерами. Формирование команды партнеров.
9. Оперативное управление. Управление командой, ресурсами, процессами. Основные принципы менеджмента.
10. Финансовый менеджмент. Планирование и отчетность в финансах. Формирование прибыли.оборотный капитал. Основные принципы и правила экономии.
11. Алгоритм оптимизации медицинского бизнеса. Этапы отладки своего медицинского бизнеса. Основные ошибки при формировании медицинского бизнеса и их исправление. 15 действий собственника медицинского бизнеса. 10 показателей, которые необходимо контролировать собственнику.
12. Управление в кризис. Алгоритм поведения в кризис. Основные ошибки бизнеса в кризис. Как подготовиться к кризису.
13. Особенности регистрации, оптимизации налоговой нагрузки и лицензирования. Как найти баланс с государством.

6. **Консультационная программа на протяжении года: «Прибыльный медицинский бизнес»** Программа позволяет систематизировать и оптимизировать медицинский бизнес поэтапно, до получения желаемых результатов – увеличения прибыли, доли рынка, количества клиентов, продаж... Программа индивидуальная и темы занятий формируются и утверждаются после первого занятия и проведенного аудита. После каждого занятия есть домашнее задание. Существует горячая линия, по которой можно задать вопросы. Каждый участник обучающей программы имеет своего индивидуального куратора, который помогает вне занятий сделать домашние задания и отвечает на все возникшие вопросы. Участники могут воспользоваться сетью партнеров нашего агентства для решения разных вопросов:

поиск персонала, решение вопросов регистрации, лицензирования, налогообложения, интернет маркетинга... Длительность занятий 1,5 – 3 часа. Занятия происходят один раз в неделю. Всего занятий 50 в течении года.

В чем Ваши выгоды при обращении к нам:

1. **Ориентация на прибыль.** Цель нашей деятельности – это увеличение прибыли от вашего медицинского бизнеса.
2. **Повышаем эффективность и снижаем затраты.** Систематизация и оптимизация бизнеса позволяет повысить эффективность вашего бизнеса и снизить затраты на его ведение.
3. **Освобождаем собственника из тисков собственного бизнеса.** Мы позволяем построить бизнес таким образом, чтобы у собственника или управленца появилась возможность не быть главным продуктом или механизмом его бизнеса и появилось свободное время.
4. **Повышаем эффективность в периоды кризиса.** Мы помогаем построить бизнес таким образом, чтобы у него была возможность быстрой адаптации в период кризиса.
5. **Упрощаем процесс управления медицинским бизнесом.** Выстроив все процессы процесс управления становится значительно проще и не будет требовать героических усилий.
6. **Пошаговый коучинг.** Наша программа обучения позволяет не только дать вам знания, но и поэтапно вместе с вами внедрить эти знания в программе годового обслуживания.
7. **Ответственность и гарантия.** Мы помогаем вам четко поставить цели и задачи вначале обучения или консультирования и если мы взялись за проект, то мы гарантируем достижения этих целей. В противном случае мы возвращаем деньги и находим вам организацию или человека, который может решить ваши проблемы.
8. **Опыт и хорошая репутация.** Опыт коммерческой деятельности в медицине Украины и стран СНГ позволил нам сделать успешными несколько своих медицинских предприятий и помочь нашим клиентам оптимизировать их медицинский бизнес.
9. **Широкий ассортимент продуктов для обучения и консультирования** позволит каждому собственнику медицинского бизнеса получить необходимую информацию, обучение или консультацию в удобной для себя форме и по удобной цене.
10. **Постепенный рост доверия.** Мы понимаем, что уровень вашего доверия к нам при первом контакте достаточно низок для покупки годового обслуживания, поэтому предлагаем начать наше партнерство с чтения статей на нашем сайте и покупки заинтересовавшей Вас книги.

Когда Вам необходимо к нам обратиться?

1. Вы хотите получить больше прибыли от вашего бизнеса.
2. У вас недостаточно клиентов и вы хотите их увеличения.
3. Вам необходимы более платежеспособные клиенты.
4. Вы устали от круглосуточного оперативного управления своим медицинским бизнесом.
5. Вы хотите снизить затраты, без потери эффективности.
6. Вы не можете подобрать эффективную команду.
7. Ваш бизнес находится в фазе кризиса, и вы нуждаетесь в помощи.
8. Вы хотите роста своего бизнеса.
9. Эксплуатируемые вами идеи «истощились», и вы нуждаетесь в новых, более продуктивных идеях.
10. Вы хотите системности в своем бизнесе.

Цены:

Продукт	Особенности	Количество	Цена (грн)
Книги			
Первый миллион врачебной практикой	Электронная книга	1	110
	Аудиокнига	1	70
Первый миллион врачебной практикой 2.0	Традиционная книга	1	170
	Электронная книга	1	120
Первый миллион молодого врача	Традиционная книга	1	160
	Электронная книга	1	110
	Аудиокнига	1	70
Заработай миллион управляя потоками пациентов	Электронная книга	1	60
	Аудиокнига	1	60
Справочник финансового роста врача	Традиционная книга	1	90
	Электронная книга	1	60
Метод 9 квадратов. Генератор эффективных команд	Традиционная книга	1	300
	Электронная книга	1	250
Системный маркетинг для врачей и клиник. +10 000 клиентов (предзаказ)	Традиционная книга	1	450
Системные продажи для врачей и клиник. +10 000 клиентов (предзаказ)	Традиционная книга	1	450
Видеоуроки			
12 уроков для управленцев и собственников медицинского бизнеса	12 уроков по 30 минут	1 доступ	1500
Практикумы			
Подбор персонала и формирование команд, по методу 9 квадратов	2-х часовый	1 участник	500
Десять точек систематизации медицинского бизнеса, как основа увеличения прибыли	4-х часовый	1 участник	800
Модель маркетинга и продаж в медицинском бизнесе	4-х часовый	1 участник	800
Пятнадцать действий собственника медицинского бизнеса и десять показателей эффективности, которые необходимы для бессмертия медицинского бизнеса	2-х часовый	1 участник	800
Топ 100 инструментов партизанского маркетинга в медицинском бизнесе.	4-х часовый	1 участник	1500
Медицинский интернет маркетинг	4-х часовый	1 участник	1500
Оптимизация медицинского бизнеса, или как сделать бизнес успешнее	4-х часовый	1 участник	1500
Консультации			
Консультации на тему медицинского бизнеса	2 часа	1-2 участника	1000
Обучающие курсы			
Системный медицинский бизнес	3 месяца	1 участник	16000
Индивидуальная коучинговая программа			
Прибыльный медицинский бизнес	1 год	1-2 участника	50000

Специальные условия и предложения:

1. Каждый, кто купил книгу получает купон на 450 гривен на проведение консультации.
2. При предзаказе книги, вы можете получить еще одну книгу в подарок, на ваш выбор.

3. Если Вы участвуете в практикуме до 01.08.2017, то вы получаете возможность бесплатно поучаствовать еще в одном практикуме и получить 50% скидку еще на 2-х участников.
4. Если Вы участвуете в программе трехмесячного обучения «**Системный медицинский бизнес**», Вы получаете в подарок полный набор всех бизнес книг.
5. Если вы участвуете в индивидуальной коучинговой программе «**Прибыльный медицинский бизнес**» Вы получаете возможность в течении года бесплатно участвовать во всех обучающих мероприятиях Лаборатории медицинского бизнеса и получить полный набор бизнес книг.