



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БИЗНЕС-СРЕДЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

Цель исследования. Провести стратегический анализ бизнес-среды стоматологической Клиники «Реди-Дент».

Результаты исследования. Стратегия развития предполагает разработку основных целей и инициатив на основании изучения внешних и внутренних условий работы организации. Стратегической целью стоматологической клиники «Реди-Дент» является – развитие бизнеса путем предложения новых услуг и повышения качества оказываемых услуг.



Таблица 1- Выводы по PEST - анализу

Фактор	Возможные изменения	Влияние на бизнес	Решение
Политические факторы			
Реформирование системы здравоохранения	Перераспределение рынка	Отток пациентов в крупные медицинские учреждения	Повышение качества услуг, сотрудничество с ФОМС
Введение экономических санкций	Повышение цен на материалы	Увеличение расходов на закупку материалов	Поиск внутренних поставщиков
Экономические факторы			
Рост инфляции	Падение спроса на дорогостоящее лечение	Снижение спроса на эстетическую медицину	Предоставление скидок на эстетическую стоматологию, введение программы лояльности
Социальные факторы			
Нехватка медицинских кадров	Большая текучесть медицинских работников	Слабая мотивация к труду в условиях средней заработной платы	Привлечение на работу специалистов из других регионов
Технологические факторы			
Появление на рынке нового оборудования	Появление на рынке новых технологий	Переход на новое оборудование	Мониторинг рынка нового оборудования и лекарственных средств
Появление передовых методов лечения	Повышение спроса на передовые технологии лечения	Отток пациентов в передовые клиники	Повышение квалификации кадров и применение новых методов лечения

Покупателями ООО «Реди-Дент» являются физические лица. Для выявления наиболее востребованных услуг стоматологии используем метод ABC-анализа (таблица 2).

Наименование услуг	Доля, %	Совокупный процент	Присвоенная категория
Лечение глубокого кариеса	23,23	23,23	A
Имплантация зубов	15,13	38,36	A
Лечение пульпита	13,52	51,88	A
Съемное протезирование зубов	9,25	61,13	A
Восстановление зубов	7,20	68,33	A
Пародонтит	7,02	75,35	A
Удаление зуба	7,01	82,36	A
Гибкие зубные протезы	4,96	87,32	B
Стоматит	4,31	91,63	B
Композитные виниры	3,84	95,47	B
Бугельный протез	2,62	98,09	C
Ремонт зубных протезов	1,16	99,25	C
Детский кариес	0,58	99,83	C
Пульпит	0,12	99,95	C
Удаление молочных зубов	0,05	100,0	C
Итого	100,0		

Ключевыми конкурентами ООО «Реди-Дент» выступают:



Виденталь – 43 бал.

Реди-Дент – 41 бал.

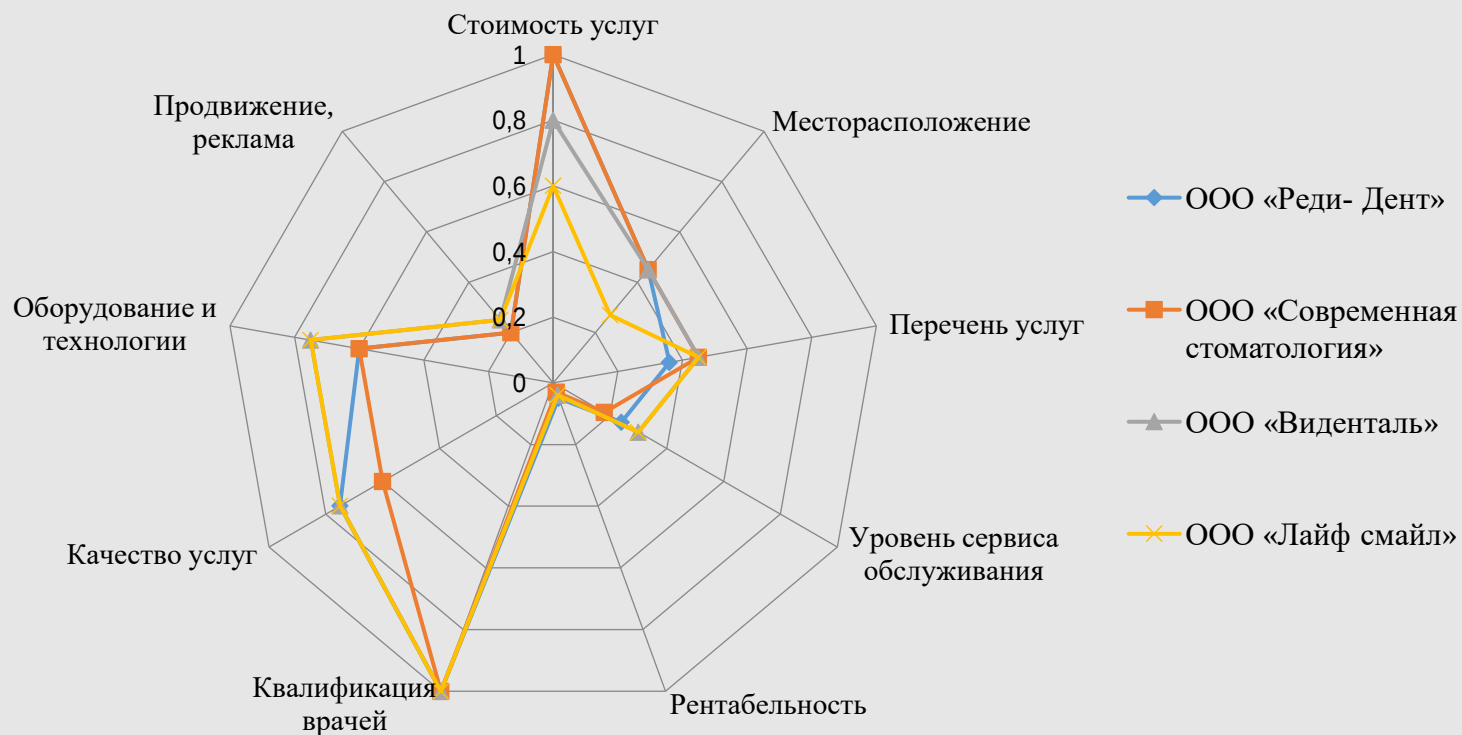
Лайф смайл – 40 бал.

Современная стоматология – 38 бал.

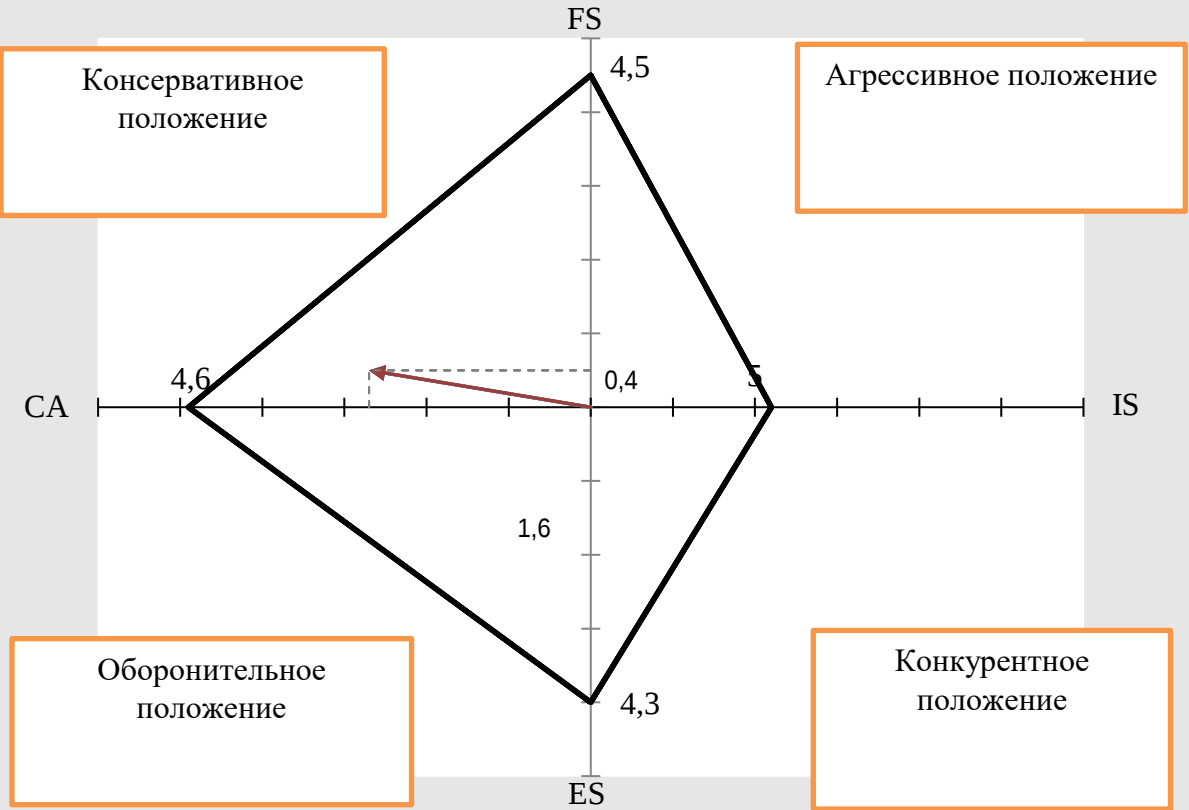
Таблица 3 – Бальная оценка конкурентов

Факторы	ООО «Реди-Дент»	Основные конкуренты		
		ООО «Современная стоматология»	ООО «Виденталь»	ООО «Лайф смайл»
Стоимость услуг	5	5	4	3
Место расположения	5	5	5	3
Перечень услуг	4	5	5	5
Уровень сервиса обслуживания	4	3	5	5
Рентабельность	5	3	4	4
Квалификация врачей, наличие сертификатов	5	5	5	5
Качество услуг	5	4	5	5
Оборудование и технологии	4	4	5	5
Продвижение, реклама	4	4	5	5
Итого:	41	38	43	40

На рисунке 1 представлен многоугольник конкурентоспособности ООО «Реди-Дент», построенный по результатам оценки конкурентоспособности клиники с учетом относительной значимости факторов конкурентоспособности.



Критерии для оценки стратегического положения клиники разделены на 4 группы: финансовая сила организации, конкурентоспособность организации, привлекательность отрасли и стабильность отрасли. На рисунке 2 представлен SPACE-анализ ООО «Реди-Дент».



ВЫВОДЫ

Стратегия развития помогает организации гибко реагировать на изменения среды, прогнозировать изменения и снизить возникшие негативные факторы. Основой для разработки стратегии выступают данные стратегического анализа.

На основании проведенного PEST анализа на деятельность стоматологической клиники «Реди-Дент» влияют: реформирование системы здравоохранения, введение экономических санкций, рост инфляции, нехватка медицинских кадров и появление на рынке нового технологичного оборудования. Клинике выгодно оказывать следующие виды услуг: лечение глубокого кариеса, имплантация зубов, лечение пульпита. Наиболее сильным конкурентом ООО «Реди-Дент» является стоматология ООО «Виденталь». Несмотря на наличие определенного финансового потенциала, ООО «Реди-Дент» приходится направлять усилия на его стабилизацию. Критичной является конкурентная составляющая стоматологических услуг.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!