

# Формирование стратегии дифференциации на примере создания хирургического отделения в стоматологической клинике

Выполнил слушатель

**Кириченко Анастасия Андреевна**

Научный руководитель

К.э.н., доцент **Бичун Юлия Андреевна**

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА  
подготовки управленческих кадров





## О клинике

---



01

### 12 лет на рынке

Основана в 2008 году

02

### Полный спектр услуг

Терапия, ортопедия,  
ортодонтия, имплантология

03

### Новейшие технологии

Работа с системой Trefoil, All-  
on-four

04

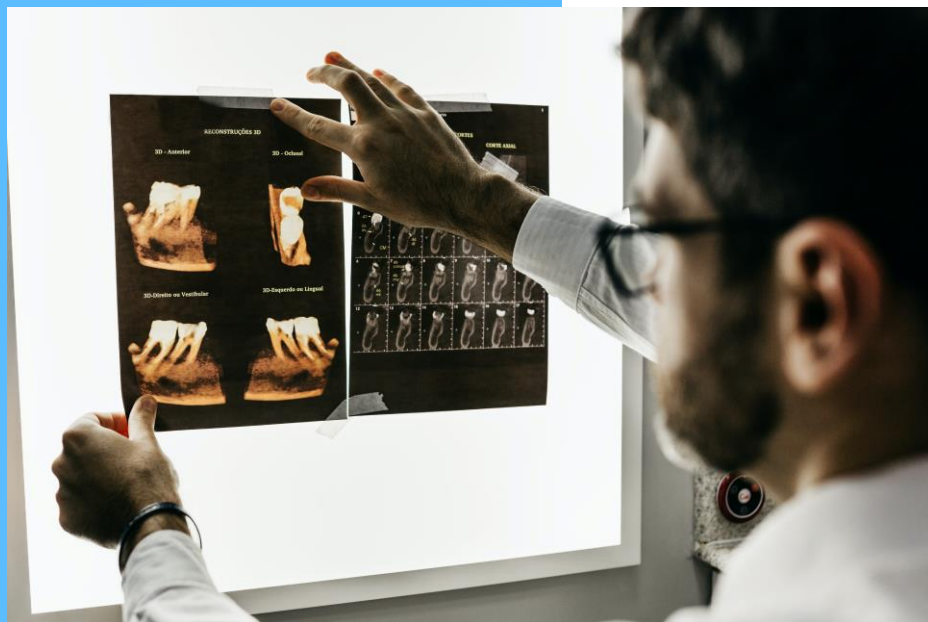
### Автоматизированная система учета

Использование системы  
Инфодент для контроля и  
управления деятельностью



# Основные вехи





## Новейшие технологии

---

В 2018 году врачи клиники прошли обучение технологии имплантологии по системе Trefoil и успешно проводят операции по восстановлению зубного ряда

# 6 часов

---

Именно столько времени  
нужно для полного  
восстановления нижнего  
зубного ряда с  
использованием  
технологии Trefoil





# Основной процесс

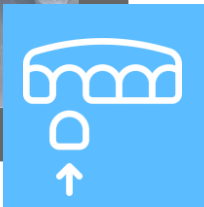
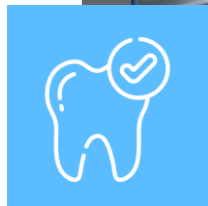
Первичное  
обращение  
Запись на прием



Консультация  
Разработка плана  
лечения

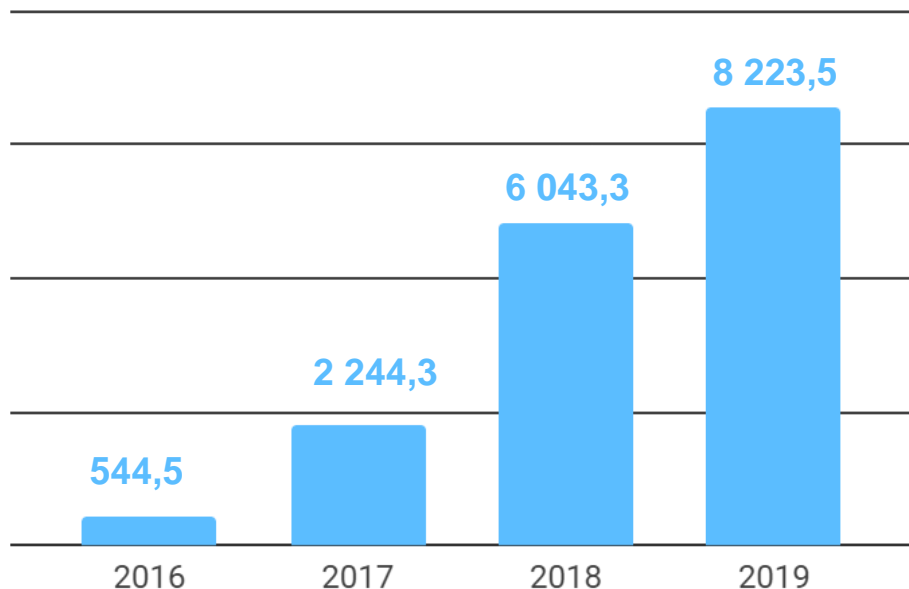


Восстановленная  
функциональность  
и эстетика



Проведение  
операции/лечения

## Хирургия динамика



Объем оказанных услуг по хирургии за период с 2016 по 2019 года в тыс. рублей.

- Устойчивая динамика роста
- Объем услуг вырос более чем в 15 раз
- Прогнозируемое увеличение спроса
- Необходимость увеличения штата

# Swot-анализ

SO

- Увеличение спектра и объема оказываемых услуг
- Развитие клиентской базы
- Увеличение объема работ за счет страховых компаний

WO

- Поиск альтернативных поставщиков
- Разработка маркетинговой стратегии
- Привлечение новых специалистов

ST

- Предложение уникальных услуг
- Продвижение бренда
- Расширение географии (привлечение клиентов с области и других регионов)

WT

- Обучение персонала
- Работа с ВУЗами
- Уменьшение срока оказания услуги





# Проблема



- Долгий срок лечения
- Недостаточное количество проводимых операций
- Невозможность проведения сложных операций

# Цель и задачи



Увеличить прибыль  
предприятия на 20%  
к концу 2021 года



Открыть малую  
операционную  
и установить  
аппарат для  
наркоза



Увеличить  
эффективность  
работы хирурга  
и ортопеда



Комплексное  
лечение зубов  
детям под  
медикаментозным  
наркозом

# Стейкхолдеры проекта

1А

## Руководство

Генеральный директор

2А

## Инвесторы

Банки, финансовые организации

3А

## Команда проекта

Руководитель проекта, сотрудники подразделения

1В

## Пациенты

Семьи пациентов, работодатели пациентов

2В

## Поставщики, партнеры

Поставщики оборудования, материалов, СМИ

3В

## Государство

Министерство здравоохранения, надзорные органы

# Стадии проекта

## Инициация

- Аналитика (SWOT-анализ, PEST)
- Постановка целей
- Оценка затрат, оценка ресурсов
- Оценка спроса (опрос пациентов)
- Оценка перспектив проекта

## Планирование

- Постановка задач
- Разработка план графика проекта
- Корректировка штатного расписания
- Подготовка технико-экон. обоснования
- Поиск помещения, заключение договоров с подрядчиками

## Реализация

- Привлечение финансирования
- Подготовка помещения
- Закупка медицинского оборудования и ПО
- Получение лицензии

## Завершение

- Запуск хирургического отделения
- Подписание акта приема-передачи
- Анализ загруженности отделения и выручки

# План-график проекта

Мероприятие	окт.20	ноя.20	янв.21	фев.21	май 21	июн.21
Инициация проекта						
Подбор помещения						
Привлечение финансирования						
Закупка оборудования						
Получение лицензии						
Запуск хирургического отделения						

# Риски проекта



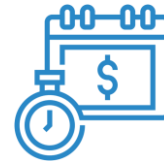
## Конкуренция

Освоение новых технологий конкурентами



## Высокая стоимость услуги

Снижение спроса на услугу в связи с ее высокой стоимостью



## Нарушение сроков

Отклонение от плана-графика проекта

# Мероприятия по снижению рисков



## Сервис

Обеспечение  
высочайшего  
уровня сервиса



## Рассрочка

Партнерство с банком  
для предоставления  
рассрочки на лечение



## Расчеты

Расчет анализа  
эффективности  
проекта



## Планирование

Разработка подробного плана  
по возможным отклонениям  
и корректировкам



# Экономика проекта

5 млн.руб

Общие  
Затраты  
(IC)

5 лет

Срок  
окупаемости  
(PP)

23%

Внутренняя  
норма  
доходности  
(IRR)



# Наша команда



**Потапов  
Михаил**

Генеральный  
директор,  
врач-ортопед



**Потапова  
Вероника**

Главный врач,  
стоматолог-терапевт



**Матвеева  
Анна**

Врач стоматолог-  
имплантолог



**Кириченко  
Анастасия**

Зам. Генерального  
директора

# Формирование стратегии дифференциации на примере создания хирургического отделения в стоматологической клинике

Выполнил слушатель

**Кириченко Анастасия Андреевна**

Научный руководитель

К.э.н., доцент **Бичун Юлия Андреевна**

## Благодарю за внимание!

---

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА  
подготовки управленческих кадров

