

# Сравнительный анализ

Февраль 2021

Оцениваем

**сильные стороны**

**Слабые стороны**

**возможности**

**угрозы**

## Самые подходящие

↑ Укрепляем преимущества за счет возможностей

Что такого хорошего, что нужно возвращать?

+ За счет развития сильных сторон уходим от возможных рисков

Что следует включить, чтобы увеличить опыта?

✗ Уходим от угрозы за счет устранения

Что следует полностью исключить для увеличения опыта?

↓ Убираем слабые стороны, используя возможности

Что нужно скратить?

Мы улучшаем "Уменьшение периода ожидания попадания к врачу или на диагностику( расширение записи) . Активизация вызовов на дом( диагностика и процедуры)и создание клиентского сервиса", используя возможность автоматизировать аналитику воронки продаж

улучшаем Возможность записи к специалисту на прием в ближайшие дни , используя возможность работы с постоянными клиентами

Мы Добавляем востребованных специалистов( лор, гинеколог, гастроэнтеролог, офтальмолог)", автоматизируя матрицу услуг и аналитику, за счет мотивационных компаний для населения на здоровый образ жизни

Мы улучшаем сильные стороны "Забота и неравнодушие", используя возможность создания системы лояльности

Мы используем сильную сторону "активизация работы службы на дом( диагностика и вызов, процедуры)и создание материально более доступного сервиса ", чтобы снизить угрозу сокращения доли рынка из-за конкурентов

Мы используем "широкий спектр направлений деятельности и филиалы", чтобы снизить угрозу сокращения доли рынка из-за конкурентов  
Аксис и детство плюс по Зеленограду Семейный доктор, Поликлиника ру

Мы уходим от слабой стороны "нет получения информации проведённых анализов обратной связи от клиники.", используя возможность Автоматизации и аналитики и возможность организации обучающих тренингов для отдела продаж и руководителей

Мы уходим от отсутствия стандартизированных алгоритмов решения клиентских вопросов ", за счет Работы с постоянными клиентами и анализируем и составляем скрипты, организуя обучающие тренинги для отдела продаж и руководителей

уходим от отсутствия стандартов внутренней корпоративной культуры и стандартовпозиционирования бренда , отсутствия врачей-специалистов востребованным отсутствия у врачей мотивации на постоянную работу в нашем центре.", используя возможность работы с клиентской базой (лояльность) и проведя аналитику и автоматизируем организацию обучающих тренингов для отдела продаж и руководителей

Мы снижаем угрозу рынка "- Аксис и детство плюс по Зеленограду", отказываясь от слабой стороны "-Нет простроенных и стандартизованных алгоритмов решения разных вопросов пациентов "

Мы снижаем угрозу появления "- Семейный доктор, Поликлиника ру ", отказываясь от Отсутствия с стандартов поведения в различных ситуациях Отсутствия врачей-специалистов по востребованным специальностям . Отсутствие возможности эффективного использования врачей в из-за недостаточной мотивации на постоянную работу у нас. Вводим аналитику по продажам и по базе данных клиентов. Разрабатываем стратегию. "

Мы снижаем угрозу рынка по стоимости наших услуг из-за роста инфляции и затрат на внедрение новых технологий; , отказываясь от слабой стороны "Отсутствие стандартов внутренней корпоративной этики и стандартов поведения в различных ситуациях Отсутствие врачей-специалистов по востребованным специальностям . Отсутствие эффективного использования врачей в из-за недостаточной мотивации на постоянную работу в нашем центре. Отсутствие аналитики по продажам и по базе данных клиентов. "