

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 опыт?

Уходим от угрозы за счет устранения
Что следует полностью исключить для увеличения опыта?

Убираем слабые стороны, используя возможности
Что нужно сократить?

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

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

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 анправлений деятельности и филиалы”, чтобы снизить угрозу сокращения доли рынка из-за конкурентов Аксис и детсво плюс по Зеленограду Семейный доктор, Поликлиника ру

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

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

Мы используем сильную сторону “Забота и неравнодушие”, чтобы снизить угрозу сокращения доли рынка из-за конкурентов

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

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 детсво плюс по Зеленограду”,
отказываясь от слабой стороны “–Нет простроенных и стандартизированных алгоритмов решения разных вопросов пациентов ”

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.
Отсутсвие аналитики по продажам и по базе данных клиентов. ”

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

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. ”