

АУДИТ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, СОПРОВОЖДЕНИЕ НА ЭТАПЕ ОТКРЫТИЯ КУРОРТНОЙ ПОЛИКЛИНИКИ.

Трансформация вашего объекта: создание полноценного медицинского центра на базе санатория, отеля, курорта.

- **Новый уровень доходности:** Переход от сервисных процедур к высокомаржинальным медицинским услугам и глубокой диагностике.

- **Привлечение целевой аудитории:** Выход на сегмент медицинского туризма и клиентов, ориентированных на результат в здоровье.

- **Бесшовная интеграция:** Создание современной клиники, которая дополняет, а не конфликтует с существующей инфраструктурой отдыха.

АУДИТ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, СОПРОВОЖДЕНИЕ НА ЭТАПЕ ОТКРЫТИЯ КУРОРТНОЙ ПОЛИКЛИНИКИ.

Комплексный подход к запуску (Что мы делаем)

1. Медицинское проектирование и аудит (Консалтинг):

- Разработка концепции диагностического и лечебного блоков.
- Аудит помещений на соответствие требованиям для размещения оборудования и лицензионных стандартов.
- Аудит имеющейся ресурсной базы и лечебных профилей.

2. Формирование продуктовой линейки:

- Разработка релевантных программ лечения, медицинских услуг, пакетных предложений, диагностики организма (Check-up программы)..

3. Техническое оснащение:

- Аудит медицинского оборудования под задачи клиники и бюджет инвестора.
- Консультирование по подбору медицинского оборудования и работе мед. Кабинетов.

4. Архитектура бесшовных потоков: интеграция медицинского и рекреационного сценариев. Организация «пациентологистики».

5. Обучение персонала продажам медицинских услуг и внедрение стандартов гостевого сервиса в медицине.

АУДИТ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, СОПРОВОЖДЕНИЕ НА ЭТАПЕ ОТКРЫТИЯ КУРОРТНОЙ ПОЛИКЛИНИКИ.

Операционная логистика: синхронизация медицинских и сервисных потоков».

- **Разделение векторов:** Создание автономных маршрутов для пациентов, медицинского персонала и сервисных служб, чтобы клиническая активность оставалась «за кулисами» гостевой зоны.
- **Управление приватностью:** зоны перехода, где пациент может беспрепятственно перемещаться между диагностическим блоком и жилой зоной, не чувствуя себя «объектом лечения» в глазах других гостей.
- **Оптимизация пропускной способности:** Расчет таймингов и маршрутов так, чтобы избежать скоплений людей в узловых точках, сохраняя ощущение простора и комфорта.

РЕЗУЛЬТАТ:

- 1. Рост доходности:** Переход от модели «проживание + процедуры» к модели «высокотехнологичное лечение», что кратно увеличивает средний чек.
- 2. Диверсификация прибыли:** Снижение зависимости от сезонности за счет привлечения пациентов на долгосрочные программы, а также потока амбулаторных пациентов.
- 3. Оптимизация капитальных вложений:** Исключение нецелевых трат на оборудование и переделки помещений благодаря точному аудиту на этапе запуска.
- 4. Бесшовная интеграция сервисов:** Создание «невидимой» логистики, которая позволяет клинике работать на полную мощность, не нарушая атмосферу отдыха и приватность гостей.
- 5. Повышение рыночной стоимости объекта:** Трансформация отеля/санатория в полноценный медицинский хаб, что значительно увеличивает его инвестиционную привлекательность.
- 6. Устойчивость бизнес-процессов:** Внедрение отлаженных регламентов и стандартов, позволяющих управлять медицинским направлением как высокоэффективным и автономным активом.