

Бизнес-план "Интернет-сервис по предоставлению пакетов медицинских услуг" (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/I9312B7715FRU.html>

Дата: 20.03.2017

Страниц: 73

Цена: 27 500 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: I9312B7715FRU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Идея проекта

Создание интернет-сервиса по предоставлению пакетов медицинских услуг (checkup) и профилактики здоровья.

Целевая аудитория проекта

Основной целевой группой потребителей проекта являются конечные потребители медицинских услуг – население России.

Конкурентные преимущества проекта

Позиционирование – *****

Компетенции – *****

Клиенториентированность: *****

География: *****

Основные каналы продвижения

Для повышения осведомленности потенциальной аудитории о фотостудии будут использованы следующие способы продвижения проекта:

поисковая оптимизация;

Рыночная ситуация

Перспективы коммерциализации проекта обоснованы тремя основными тенденциями сферы здравоохранения Российской Федерации, а именно:

1. Рост рынка онлайн-поиска медицинских клиник и букинга врачей посредством интернет.
2. Стагнация рынка бесплатной медицины России.
3. Активный рост рынка платных медицинских услуг и переток клиентов в платный сектор из бесплатного сегмента.

Конкурентная среда

На российском рынке конкуренцию данному проекту составят:

Выдержки из исследования

Медицинские программы Check-up – это популярное направление современной профилактической медицины. Принцип ранней диагностики, посредством проведения регулярных check-up, является базовым в медицине XXI века.

Программы Check-up предназначены, в первую очередь, для активно работающих людей, испытывающих постоянный дефицит времени, и не имеющих возможности «бегать по врачам» либо посвятить 5 – 7 рабочих дней для полного обследования организма в рамках всеобщей диспансеризации.

В России доля пациентов, начинающих поиск врача с сайта-агрегатора, за последний год выросла почти в два раза. По данным Единого Медицинского Портала, если в 2014 году рынок онлайн-записи на прием в частные клиники составлял порядка 400 млн. рублей, то в 2015 году объем этого рынка достиг 750 млн рублей. Такая динамика напрямую связана с количеством пациентов, записавшихся на прием к врачу онлайн. Потребители отказываются от привычки тратить время на звонки и самостоятельную обработку информации в пользу онлайн-агрегаторов.

Похожий процесс смены парадигмы наблюдался семь лет назад в сфере гостиничного бизнеса: если несколько лет назад доля онлайн-бронирования отелей не превышала *****, то сегодня до ***** бронирования отелей происходит онлайн.

На сегодня в области платных медицинских услуг соотношение онлайн-записи и других каналов коммуникаций (звонок в регистратуру или напрямую врачу) составляет ***** на *****%. В России пациенты, прежде всего, используют интернет для поиска информации о клинике и враче.

По данным «РБК Исследования рынков», большинство россиян, как и прежде, предпочитают лечиться в государственных клиниках, но их доля постоянно снижается. Если в 2015 году государственной медициной пользовались 79,4% опрошенных граждан, то в 2016-м – 76,6%.

Так, государственные расходы на здравоохранение в 2016 году по сравнению с 2014 годом сократились на *****% (470 млрд. руб.) в сопоставимых ценах. В Москве государственное финансирование с 2013 по 2015 год сократилось на *****% в сопоставимых ценах (с *****млрд. до ***** млрд. руб.).

Коммерческая медицина стала единственным растущим сегментом на рынке услуг за

последние два года, следует из данных бюллетеня аналитического центра при правительстве РФ. В первом квартале 2016 года объем платных услуг в медицине увеличился на *****% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

По данным «РБК Исследования рынков», в 2015 году объем рынка платных медицинских услуг в абсолютном выражении составил ***** млрд. руб., что на *****% выше показателя предыдущего года. При этом темп роста замедлился в сравнении с 2014-м, когда был зафиксирован прирост *****%, что соответствовало докризисному уровню 2006-2008 годов.

Среди основных причин, ставших мотивацией для обращения за платной медицинской помощью, стали, согласно опросу:

Указанные причины еще раз становятся свидетельством того, что население РФ не удовлетворено качеством бесплатной медицины, предпочитая ей платные услуги.

Согласно данным опроса 20 крупнейших частных и ведомственных медицинских организаций, представленных в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах, *****% клиник отметили рост количества пациентов с осени 2014 года, а сокращение пациентов – только *****%. В целом, говоря о динамике медицинского рынка, большинство респондентов отметили значительный рост рынка коммерческой медицины – на уровне *****% в год.

Так, основной целевой группой потребителей проекта являются конечные потребители медицинских услуг – население России.

Таким образом, средний чек проекта (сумма, от которой в дальнейшем будет взиматься комиссия портала) может быть установлен на уровне ***** руб./чел./месяц

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Резюме

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1.1. Идея проекта

1.2. Концепция проекта

1.3. Услуги проекта

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Рост рынка онлайн-поиска медицинских клиник и букинга врачей посредством интернет

2.2. Стагнация рынка бесплатной медицины России

2.3. Активный рост рынка платных медицинских услуг и переток клиентов в платный сектор из бесплатного сегмента

2.4. Целевая аудитория проекта

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

3.1. Ближайшие конкуренты

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Экспериментальный подход в продвижении

4.2. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта

4.3. Контекстная реклама

4.4. Social Media Marketing, SMM – продвижение в социальных сетях

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Отдел продаж

5.2. Персонал проекта

5.3. Анализ рисков проекта

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. Допущения проекта
- 6.2. Цены
- 6.3. Объемы продаж
- 6.4. Выручка
- 6.5. Персонал проекта
- 6.6. Затраты проекта
- 6.7. Налоги
- 6.8. Инвестиции
- 6.9. Капитальные вложения
- 6.10. Отчет о прибылях и убытках
- 6.11. Ставка дисконтирования
- 6.12. Отчет о движении денежных средств
- 6.13. Денежные потоки
- 6.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта

РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНКА РИСКОВ

- 7.1. Основные показатели финансовой эффективности проекта
- 7.2. Уровень безубыточности

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план "Интернет-сервис по предоставлению пакетов медицинских услуг" (с финансовой моделью)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/I9312B7715FRU.html>

Цена: 27 500 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/I9312B7715FRU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970