

Бизнес-план "Интернет-сервис по предоставлению пакетов медицинских услуг"

<https://marketpublishers.ru/r/IE0775E09DARU.html>

Дата: 20.03.2017

Страниц: 73

Цена: 22 500 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: IE0775E09DARU

Описание

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

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

Название: Бизнес-план "Интернет-сервис по предоставлению пакетов медицинских услуг"

Ссылка: <https://marketpublishers.ru/r/IE0775E09DARU.html>

Цена: 22 500 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:

info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:

<https://marketpublishers.ru/r/IE0775E09DARU.html>