

### Ситуационная задача 1:

Предприниматель открыл частный медицинский центр в одном из микрорайонов города. В центре предлагаются доступные и качественные медицинские услуги по ряду направлений педиатрического профиля. Центр оснащен современной техникой и имеет штат квалифицированных специалистов.

Несмотря на это, спустя полгода работы предприниматель заметил, что центр приносит меньше прибыли, чем планировалось. Главная проблема — низкая посещаемость, вызванная следующими причинами:

Жители микрорайона предпочитают обращаться в районную детскую поликлинику, потому что считают ее бесплатной (хотя некоторые услуги там предоставляются платно).

Слышались жалобы на сложности с записью на прием и долгую дорогу до центра.

Местные жители не видят особой разницы между центром и районной поликлиникой.

Предприниматель обратился к вам за советом, как исправить ситуацию и привлечь больше клиентов.

### Задача:

Определите основные проблемы, стоящие перед предпринимателем.

Предложите конкретные действия для увеличения посещаемости центра и улучшения его конкурентоспособности.

Сформулируйте прогноз роста прибыли после внедрения предложенных вами мер.

### Решение:

#### 1. Определение проблем:

Низкая осведомленность и неправильное восприятие жителями уровня качества услуг в частном центре.

Отсутствие ярко выраженных преимуществ перед районной детской поликлиникой.

Недостаточная доступность центра: неудобная запись и длинные маршруты.

Несоблюдение маркетинговой стратегии, вследствие чего отсутствует узнаваемость и доверие к центру.

#### 2. Предлагаемые действия:

##### 2.1. Информирование и образование клиентов:

Организация информационных кампаний, разъясняющих отличия платных услуг в детской поликлинике и преимущества посещения частного центра (оперативность, лучшее оборудование, индивидуальный подход).

Размещение рекламных щитов и листовок возле остановок, подъездов домов, аптек и других публичных пространств микрорайона.

##### 2.2 Создание узнаваемого бренда и коммуникация преимуществ:

Разработка фирменного стиля и логотипа, подчёркивающего семейные ценности и индивидуальность центра.

Организация выездных консультаций и дней открытых дверей для знакомства жителей с центром.

Введение специальных пакетов услуг (программы для детей из малообеспеченных семей, скидки для многодетных семей).

#### 2.3. Повышение доступности центра:

Внедрение онлайн-записи через сайт и мобильное приложение, интеграция с госуслугами для подачи заявлений на консультацию.

Организация транспортного маршрута для мам с детьми дошкольного возраста.

Сокращение времени ожидания приема за счет электронного журнала записей и SMS-уведомлений.

#### 2.4. Повышение качества услуг и сервиса:

Обучение персонала навыкам общения с клиентами, создание комфортного пространства ожидания.

Введение программы лояльности для постоянных клиентов (бонусы, скидки на последующие визиты).

Ввод системы оценки качества обслуживания через QR-код и обратную связь.

#### 2.5. Работа с сообществами и интеграции с местными проектами:

Участие в мероприятиях микрорайона (детские праздники, дни здоровья, просветительские встречи).

Организация партнёрских программ с близлежащими торговыми центрами, аптеками и фитнес-клубами.

### 3. Прогноз роста прибыли:

При реализации предложенных мер ожидается следующее:

Рост посещаемости: прирост в среднем на 30% ежемесячно за первые полгода.

Средний чек на пациента: увеличится на 15% за счет введения комплексных программ и пакета услуг.

Снижение затрат на рекламу: за счет активного сарафанного радио и рекомендательной программы.

Таким образом, предполагаемый рост прибыли центра после внедрения мер может составить около 30–40% в годовом исчислении.

#### Итог:

Благодаря комплексному подходу к маркетингу, развитию бренда и повышению доступности медицинского центра, Предприниматель сможет значительно увеличить посещаемость, привлечь новых клиентов и улучшить качество услуг, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли и укреплению конкурентных позиций центра в микрорайоне.