

## Ситуационная задача 1

Клинический психолог с опытом работы 15 лет решает открыть собственный частный психологический кабинет в спальном районе крупного города. Она вложила личные сбережения, арендовала уютное помещение, зарегистрировала ИП, оформила все необходимые документы и наняла администратора. Кабинет официально открылся и стала оказывать платные услуги взрослому населению: индивидуальные психологические консультации, психодиагностику, когнитивно-поведенческую терапию, работу с тревожными и депрессивными расстройствами.

Через 8 месяцев работы предприниматель заметила, что её выручка ниже предполагаемой и едва покрывает текущие расходы (аренду, зарплату администратора, коммунальные платежи). Из опроса клиентов и потенциальных посетителей выяснилось следующее:

- Большинство жителей района не знают о существовании кабинета;
- Некоторые думают, что услуги психолога - это «роскошь» и стоят очень дорого;
- Люди предпочитают бесплатные консультации в районном психоневрологическом диспансере или вообще не обращаются за психологической помощью;
- Немногие клиенты отметили высокое качество работы психолога, комфортную атмосферу и индивидуальный подход, но новых клиентов по рекомендациям приходит мало..

### Задача:

- 1) Определите, какие признаки предпринимательской деятельности присутствуют в описанной ситуации.
- 2) Назовите основные проблемы, с которыми столкнулся предприниматель.
- 3) Предложите меры по повышению узнаваемости психологического кабинета и конкурентоспособности ее услуг.
- 4) Укажите, каким может быть прогноз результата после внедрения предложенных мер.

### Решение

- 1) Признаки предпринимательской деятельности:

**Инициатива и самостоятельная организация бизнеса.** Психолог проявила инициативу, самостоятельно решила открыть частный кабинет, выбрала помещение, оформила необходимые документы и организовала работу коллектива.

**Ориентация на получение прибыли.** Главной целью открытия клиники было получение дохода за счет платных психологических услуг.

**Легальность деятельности.** Предприниматель официально зарегистрировала бизнес в форме индивидуального предпринимательства и оформила все требуемые документы, что соответствует законодательству РФ.

**Экономический риск.** В процессе открытия кабинета психолог использовала свои личные сбережения и столкнулась с потенциальной возможностью убытков, то есть приняла на себя финансовые риски.

**Коммерческая основа предпринимательства.** Кабинет оказывает платные услуги взрослому населению на регулярной основе, что характеризует проект как коммерческий.

## 2) Основные проблемы предпринимателя:

**Низкая узнаваемость кабинета среди жителей района.** Большинство потенциальных клиентов просто не знают о существовании частного психологического кабинета, его услугах и преимуществах.

**Стереотип о дороговизне психологических услуг.** У части населения сформировано мнение, что работа с психологом - это дорого и доступно только состоятельным людям, что отпугивает потенциальных клиентов.

**Низкая культура обращения за психологической помощью.** Многие люди не привыкли обращаться к психологу, считают это «стыдным» или ненужным, предпочитая решать проблемы самостоятельно или обращаясь к друзьям.

**Конкуренция с бесплатными государственными услугами.** Часть населения выбирает бесплатные консультации в ПНД, даже если качество и условия приёма там хуже.

**Слабый приток новых клиентов, несмотря на качество работы.** Несмотря на высокую квалификацию и индивидуальный подход, кабинет не может привлечь достаточное количество новых клиентов, что ограничивает доходы и развитие бизнеса.

## 3) Меры по повышению узнаваемости и конкурентоспособности:

**Организовать информационную кампанию.** Создать профессиональные страницы в социальных сетях (ВКонтакте, Telegram), регулярно публиковать полезный контент о психологическом здоровье, методах работы с тревогой, депрессией, стрессом. Разместить информацию о кабинете на локальных интернет-площадках района, в местных чатах и группах.

**Проводить просветительские мероприятия.** Организовать бесплатные вебинары или мини-лекции на темы психологического здоровья, стресс-менеджмента, детско-родительских отношений. Это снизит барьер недоверия и познакомит людей с психологом.

**Предложить бесплатную или льготную первичную консультацию.** Например, первая 30-минутная встреча бесплатно или со значительной скидкой для новых клиентов, чтобы люди могли «попробовать» услугу без финансовых рисков.

**Сотрудничать с местными организациями.** Заключить договоры с фитнес-клубами, центрами йоги, школами развития, HR-отделами небольших компаний района на проведение групповых встреч или консультаций по психологическому благополучию сотрудников.

**Демонстрировать преимущества частной практики.** В рекламе акцентировать внимание на индивидуальном подходе, комфортной атмосфере, отсутствии очередей, гибкости графика, конфиденциальности, использовании современных доказательных методов терапии.

**Внедрить программы лояльности.** Предлагать скидки при оплате пакета из нескольких сессий, семейные консультации со скидкой, бонусы за рекомендации (например, одна бесплатная сессия за трёх приведённых клиентов).

**Собирать и публиковать отзывы клиентов** (с их согласия и анонимно), чтобы сформировать доверие у новых потенциальных посетителей.

#### 4) Прогноз результата:

После внедрения предложенных мер можно ожидать заметное улучшение ситуации. Благодаря информационной кампании и просветительским мероприятиям количество первичных обращений может увеличиться на 30–50% в течение ближайших трёх месяцев. Это позволит большему числу жителей района познакомиться с работой психолога и оценить качество услуг.

При условии, что клиенты останутся довольны уровнем профессионализма и результатами работы, значительная часть из них станет постоянными клиентами и начнёт рекомендовать кабинет знакомым.

В долгосрочной перспективе (6–12 месяцев) эти меры позволят сформировать стабильную клиентскую базу и обеспечить устойчивый приток новых клиентов. Это приведёт к росту выручки, достижению прибыльности и возможности инвестировать в развитие: расширение спектра услуг

(групповые терапии, семейное консультирование, онлайн-формат), дополнительное обучение, улучшение интерьера кабинета. Бизнес станет рентабельным и конкурентоспособным на рынке психологических услуг района.