ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КРИЗИСА ДЛЯ СВОЕЙ КЛИНИКИ

■ **Илья Хинский,**
директор компании «Мед-Тренинг»

Начались трудовые будние. И опять в наш повседневный лексикон вернулись слова: «кризис», «рецессия», «банкротство» и т.д. Но я лично рассматриваю экономический кризис, как уникальную возможность заработать больше и обойти конкурентов. Предлагаю Вам несколько советов по использованию нынешней экономической ситуации во благо клиники

1. Сотрудники. В условиях, когда повсюду проходят массовые увольнения, Ваши подчиненные готовы внимательнее относиться к своим обязанностям. Это поможет повысить КПД их труда и финансовую отдачу.

2. Реклама. Тогда, когда Ваши конкуренты массово снижают свои рекламные и маркетинговые бюджеты, Вы можете обойти их за счет НЕДОРОГОЙ, но хорошо проработанной рекламной кампании.

3. Кросс-продажи. Увеличить свою выручку можно за счет сторонних организаций-партнеров. Советуя пациентам ополаскиватель для рта, Вы можете дать им скидочный купон соседней дружественной аптеки. А она в ответ может Вас порекомендовать, если покупатель запрашивает болеутоляющие препараты от зубной боли.

4. UpSale. Пришедшего поставить металлокерамическую коронку пациента можно легко убедить на коронку из оксида циркония. Т.е. продать ему более дорогую услугу (“Up” – вверх, «Sale» - продажа). Главное найти верный подход.

5. Себестоимость. При увеличивающихся ценах на импортные расходные материалы стоит точно оценить себестоимость каждой предлагаемой Вами услуги. Вполне возможно, что проф.гигиена, не требующая больших расходов, принесет Вам намного больше прибыли, чем трудоемкая и затратная имплантация.

6. Кооперация. Скоро у поставщиков расходников закончатся остатки продукции по старым докризисным ценам. А по новым мало, кто сможет это покупать. Поэтому договаривайтесь с Вашими конкурентами об оптовой закупке. Можно выбить очень хорошие скидки.

7. Аренда. В условиях кризиса найти новых арендаторов на помещение, где располагается Ваша клиника, будет крайне сложно. Поэтому Вы сможете смело договариваться о снижении цены и рассрочки платежа. Сейчас арендодатели очень сговорчивы.