



**Бизнес-план открытия
стоматологической
клиники
*«Dental Lux»***

Выполнила ученица 8
класса МАОУ
«Новомирская ООШ»
Андреева Н.А.

Почему стоматология?

The logo consists of the letters 'ID' in a bold, black, sans-serif font, with the word 'lux' written in a red, cursive script font below it.

Beauty. Health. Youth.

1

Стоматология - наиболее востребованный и доходный сегмент на растущем рынке российской коммерческой медицины;

2

Рынок стоматологии до сих пор не насыщен, особенно в регионах;

3

Спрос на стоматологию - устойчивый, стабильный и всепогодный.

***Наша основная задача – предоставление услуг
высокого качества и сервиса.***

Основные подразделения

1. Терапевтическое отделение (включая кабинеты для лечения заболеваний пародонта и СОПР)
2. Хирургическое отделение с операционным блоком
3. Ортопедическое отделение с зуботехнической лабораторией
4. Кабинет гигиены (детское отделение)



Аренда помещения

НАИМЕНОВАНИЕ ЗОНЫ	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ
Помещение для приема пациентов (холл)	20 кв.м.
Терапевтический кабинет с одним креслом	14 кв. м. (+ по 7 кв.м. на каждое дополнительное кресло)
Ортодонтия и ортопедия	15 кв. м.
Хирургия	15 кв. м.
Детский стоматолог	15 кв. м.
Рентгеновский кабинет	12 кв.м.
Остальные помещения (туалеты, места для отдыха сотрудников и т. д.)	от 45 кв.м.

Таблица с первоначальными тратами
(все расчеты приблизительны)

ЗАТРАТЫ	ПРИБЛИЗИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ
Ремонт помещения	1 500 тыс. руб.
Покупка оборудования	3 000 тыс. руб.
Расходные материалы	1 000 тыс. руб.
Мебель	1 000 тыс. руб.
Создание сайта	100 тыс. руб.
Остальные расходы	400 тыс. руб.
ИТОГО:	7 млн. руб.

По проекту нам нужно 9 млн. руб. Два оставшихся миллиона будут потрачены на текущие расходы в первом месяце работы стоматологии.

Таблица с текущими расходами (ежемесячными)

ЗАТРАТЫ	ПРИБЛИЗИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ
Аренда помещения (150 кв. м.)	100 тыс. руб.
Зарплата (8 врачей, медсестра, санитарка, администратор)	800 тыс. руб.
Подходный налог (13% от з/п)	100 тыс. руб.
Соц. выплаты (34% от з/п)	280 тыс. руб.
Постоянное пополнение расходников	100 тыс. руб.
Затраты на рекламу	70 тыс. руб.
Непредвиденные траты	100 тыс. руб.
ИТОГО:	1,6 млн. руб.

Разрешения

- 1** *Лицензия Госпожарнадзора РФ*
- 2** *Лицензия Роспотребнадзора на размещение ИИИ*

Ожидаемая выручка

ВИД УСЛУГИ (КОЛИЧЕСТВО В МЕСЯЦ)	ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ (С НДС – 18%)	ВЫРУЧКА
Стоматолог (2 000 посещений)	1 200 тыс. руб.	2 400 тыс. руб.
Ортопед (150 посещений)	1 500 тыс. руб.	200 тыс. руб.
ИТОГО:		2 600 тыс. руб.

Среди пациентов частной стоматологической клиники 61% женщин и 39% мужчин. Это объясняется тем, что женщины более тщательно следят за своей внешностью и здоровьем, чем мужчины. Подводя итоги анализа первичных пациентов частной стоматологической клиники за 2017-2018 гг. можно сделать выводы:

1. Среди множества частных стоматологических кабинетов и клиник пациенты отдают предпочтение тем, в которых им предлагают наиболее широкий спектр стоматологических услуг, оказываемых специалистами высокой квалификации.
2. Постоянное лечение в частной стоматологической клинике доступно лишь работающей части населения (преимущественно работникам частной сферы). Однако наряду с этим, за определенными видами услуг, такими как экстренная помощь, хирургическая помощь, обращаются и студенты, и пенсионеры, и домохозяйки.
3. Наиболее тщательно следят за состоянием своей полости рта люди в возрасте от 35 до 45 лет, имеющие средства на лечение в частной стоматологической клинике.
4. Среди пациентов частной стоматологической клиники доминируют женщины.

Спасибо за внимание.