



РОЭЛ Консалтинг



Клиника доктора Шишони́на

# Клиника доктора Шишони́на

Апрель, 2018  
Москва

1

Экспресс-маркетинговые  
исследования

2

Анализ организации  
коммерческой деятельности  
и продвижения

3

Управленческий аудит

4

Финансовый анализ

5

Анализ бизнес-планов  
инвестиционных проектов

Лечение  
гипертонии

Атеросклероза

Амбулаторной  
реабилитации

Детской  
реабилитации

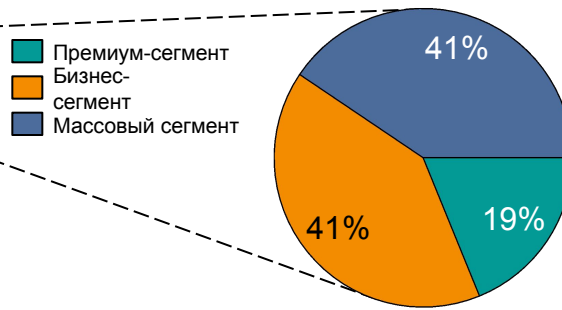
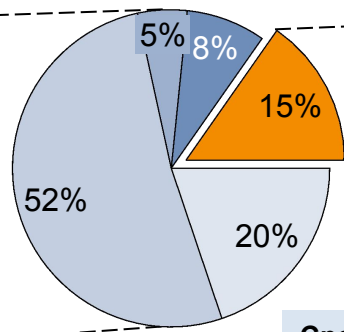
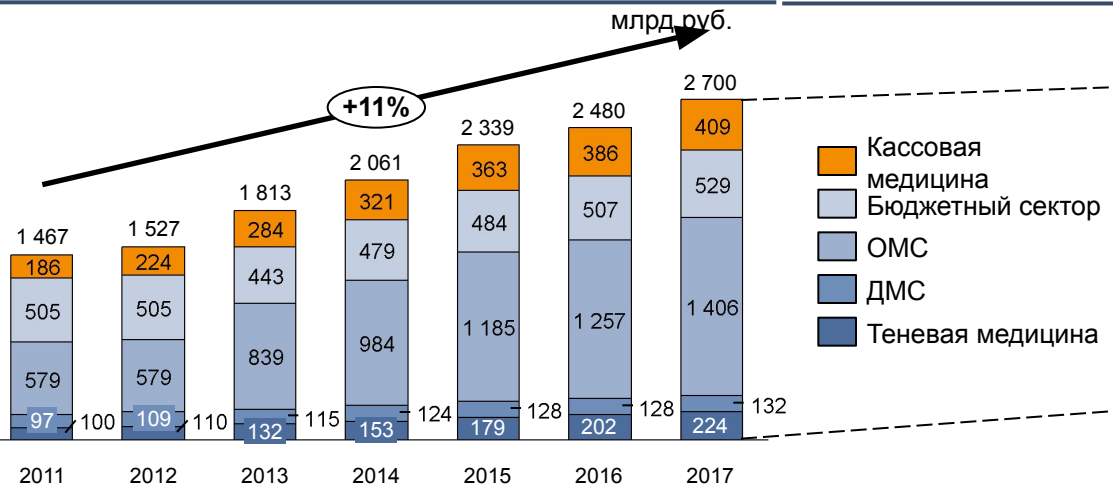
Ревитализации

# Сегмент кассовой медицины занимает 15% (409 млрд руб.) медицинского рынка РФ и устойчиво растет на 11% в год. Рост достигается за счет премиум(77 млрд руб.)- и бизнес (167 млрд руб.)-сегментов

Объем рынка за 6 лет вырос на **70%**. Самый быстрорастущий сегмент – **кассовая медицина**

Сегмент кассовой медицины занимает **3-е место по объему** и **1-е место по тему роста**

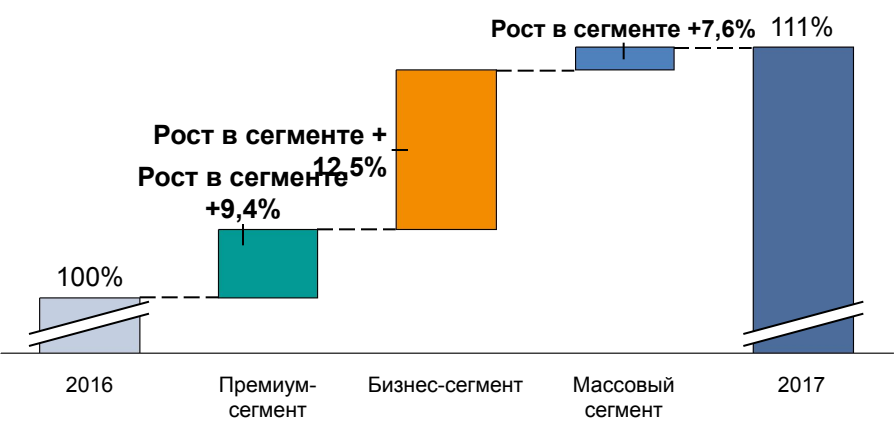
Премиум-сегмент – **19%** рынка «кассовой» медицины



**Средний чек:**

- Премиум-сегмент > 15 тыс. руб. !
- Бизнес-сегмент 6-15 тыс. руб.
- Массовый сегмент < 6 тыс. руб.

Ежегодный рост в **11%** достигается в основном за счет премиум и бизнес-сегментов



## Кассовая медицина – это...

### Структура «кассовой» медицины

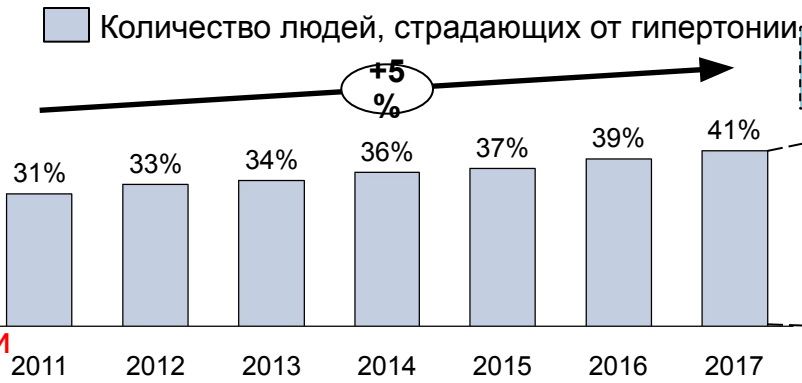
- Коммерческие услуги, оплачиваемые через кассы клиник
- Годовые программы, приобретаемые непосредственно у клиник

### Тенденции «кассовой» медицины»

- Конкуренция частных клиник с платными отделениями государственных медучреждений
- Низкая степень консолидации рынка: суммарная доля федеральных медхолдингов от общего объема коммерческой медицины – около 9%.
- Приток клиентов из бесплатной медицины за счет низкого качества обслуживания по ОМС

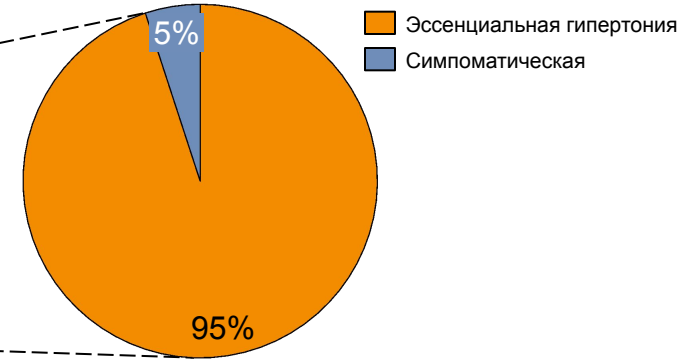
# В России гипертонической болезнью страдают более 40% взрослого населения, и это число растет. При этом только 12% занимается регулярным лечением

В 2017 году 41% взрослого населения РФ страдает от артериальной гипертензии

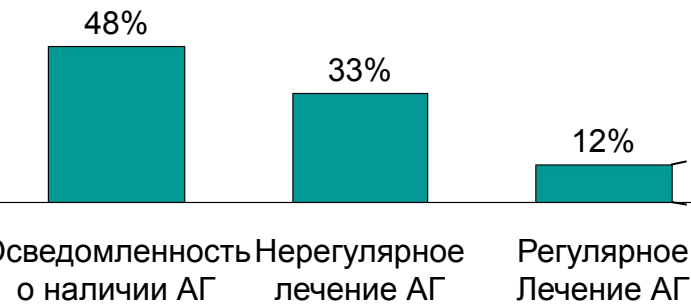


Гипертония – артериальное давление выше 140/90 мм рт. ст.

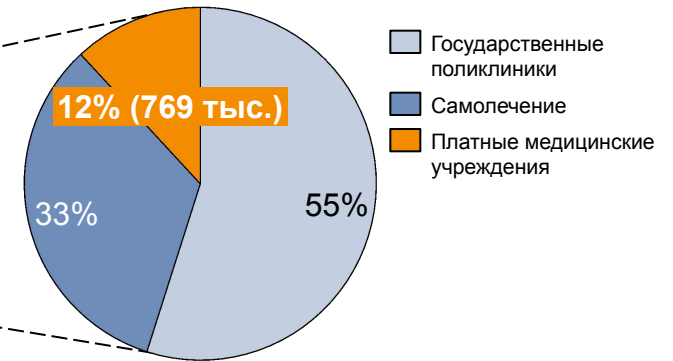
## Артериальная гипертензия



В среднем около 12% заболевших занимаются регулярным лечением гипертензии



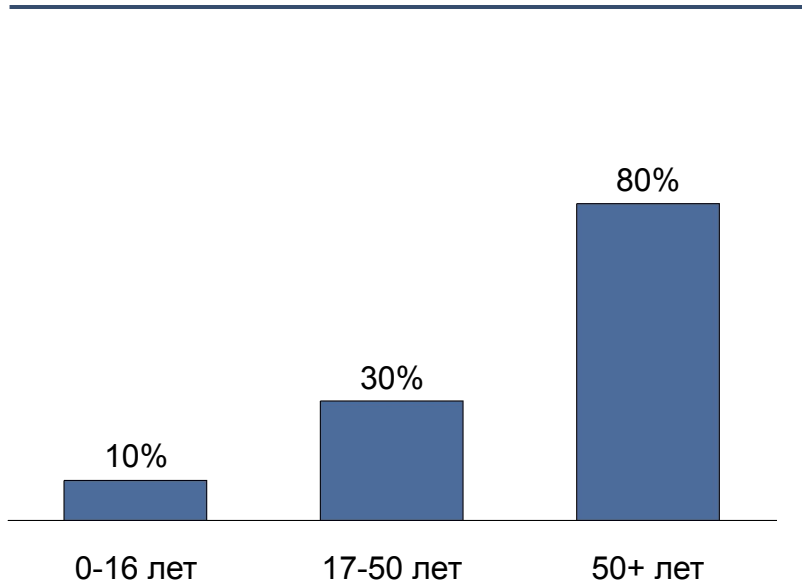
Из них только 12% обращается за платной медицинской помощью



В РФ ~ 800 тыс. человек обращаются за помощью в лечение гипертензии в платные медицинские учреждения

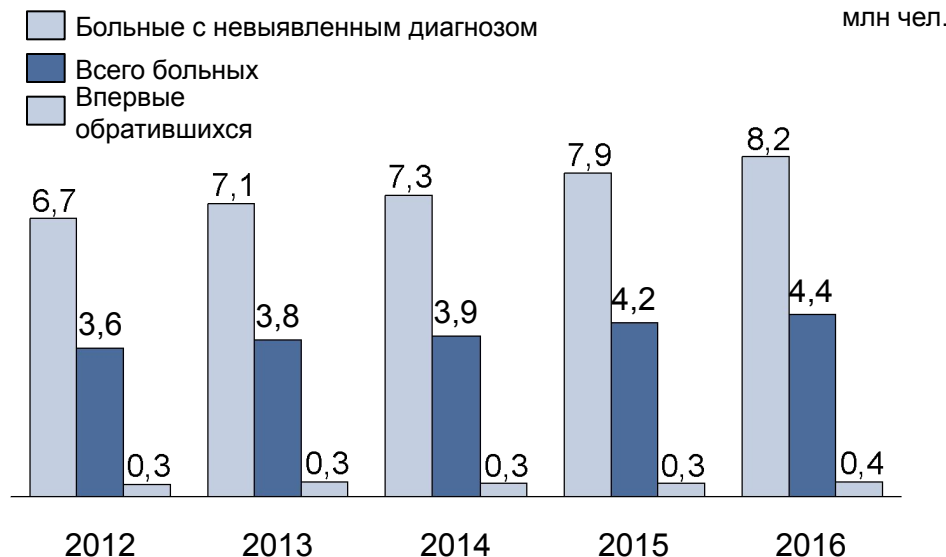
При этом 36% болеющих гипертонией также страдают либо от сахарного диабета, либо от атеросклероза, а 24% - имеют все три заболевания

Статистика страдающих от атеросклероза в разрезе возрастов



Статистика атеросклероза затруднена, так как эпидемиологические обследования населения дают сведения только о клинических проявлениях заболевания !

Динамика заболеваемости сахарным диабетом 2-го типа



В России на одного пациента с уже имеющимся СД 2-ого типа приходится один больной с ещё неустановленным диагнозом. Это свидетельствует о низком уровне выявляемости заболевания в столице. !

Количество страдающих от 2 заболеваний ~19 млн чел.  
- от трех - ~ еще 13 млн чел. !

# Более гибкая система ценообразования позволит привлечь клиентов, разочаровавшихся в консервативных методах лечения

Стоимость консервативного лечения при заболеваниях гипертонией, атеросклерозом и сахарным диабетом 2 типа



Таблетки



Посещение клиники



Ежегодные затраты

Бесплатная медицина

4 т.р./мес

+

~0 руб./мес

=

55

тыс. руб.

Массовый-сегмент

5,6 т.р./мес

+

~3 тыс. руб./мес

=

114

тыс. руб.

Бизнес-сегмент

5,6 т.р./мес

+

~6 тыс. руб./мес

=

150

тыс. руб.

Премиум-сегмент

5,6 т.р./мес

+

~15 тыс. руб./мес

=

258

тыс. руб.

В качестве примера рассмотрены следующие тактики лечения:

- **Гипертония:** ИАПФ + диуретик – препарат «Теветен плюс»
- Атеросклероза - препарат «Ситаглиптин»
- Сахарный диабет 2 типа- Симвастатин



## Лечение по методике доктора Шишонина



Рекомендованная стоимость годового абонемента

114

тыс. руб.

### Пакет «Бывший гипертоник»

Занятия в тренажерном зале в определенные часы

Шейно-церебральная терапия

### Пакет «Бывший гипертоник VIP»

Занятия в тренажерном зале в любое время с персональным реабилитологом

Шейно-церебральная терапия

### Пакет «Ревитализация»

Занятия в тренажерном зале в любое время с персональным реабилитологом

Шейно-церебральная терапия

Гиперборическая оксигенация + ксенонотерапию

258

тыс. руб.

Текущая стоимость годового абонемента **197 тыс. руб.**, однако с учетом гибкой системы скидок – фактическая находится на уровне **130 тыс. руб!**

Объем рынка лечения гипертонии (+сахарный диабет и атеросклероз) в РФ составляет ~180 млрд руб. **Рынок Москвы (36 млрд руб.)** На сегодняшний день Клиника Шишонина по цене конкурирует с частными клиниками премиум-сегмента, однако при более гибкой ценовой и продуктовой политике есть возможность охватить так же массовый и бизнес-сегменты, увеличив количество потенциальных потребителей почти 5 раз

*Стоимость лечения рассчитывается как сумма ежемесячных затрат на медикаменты и услуги клиник\**

— текущая сегмент  
— потенциальный сегмент

58 млн чел. Гипертоников в РФ

22 млн чел. только гипертония

19 млн чел. Гипертония + СД\*/атеросклероз

13 млн чел. Гипертония + СД\* + атеросклероз

317 тыс. чел. Частные мед. учреждения

285 тыс. чел. Частные мед. учреждения

190 тыс. чел. Частные мед. учреждения

Объем рынка, чел | Объем рынка, млрд руб. | Стоимость лечения 1 человека в год, тыс. руб.

Сегмент	Объем рынка, чел	Объем рынка, млрд руб.	Стоимость лечения 1 человека в год, тыс. руб.	Статус
Премиум-сегмент	60 тыс.	12	216	✓
Бизнес-сегмент	130 тыс.	11,7	108	
Массовый сегмент	130 тыс.	7,1	72,5	
Гос. мед. учреждения	1,4 млн.	26,5	36,5	
Премиум-сегмент	54 тыс.	11,5	242	✓
Бизнес-сегмент	117 тыс.	12,1	134	
Массовый сегмент	117 тыс.	7,8	98	
Гос. мед. учреждения	1,3 млн.	40,6	48	
Премиум-сегмент	36 тыс.	7,8	258	✓
Бизнес-сегмент	78 тыс.	8,5	150	
Массовый сегмент	78 тыс.	5,7	114	
Гос. мед. учреждения	872 тыс.	31,9	55	

*Средний чек в месяц:*  
Премиум-сегмент > 15 тыс. руб.  
Бизнес-сегмент 6-15 тыс. руб.  
Массовый сегмент <6 тыс. руб.

# На рынке фитнес-реабилитации на сегодняшний день существуют различные модели развития бизнеса: от открытия филиалов в крупных городах до продажи франшизы



Клиника доктора Шишонина

	«Надо Фитнес»	Бубновский	Дикул	Бобыря	Клиника доктора Шишонина
<b>Цена за 1 занятие:</b>	1,5 – 3 тыс. руб.	2,5 тыс. руб. *	1 – 2 тыс. руб.	3,5 тыс. руб.	1,3 тыс. руб. *
<b>Кол-во клиник:</b>	1	100+	12	7	1
<b>Модель развития бизнеса:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 центр был открыт в 2016-м году и дальнейшего развития пока не происходит</li> </ul>	Франшиза <ul style="list-style-type: none"> <li>Паушальный взнос \$20 тыс.</li> <li>Обязательное обучение специалистов</li> <li>Роялти \$1 тыс.</li> </ul>	Открытие крупных центров, имеющих разные специализации, в в долях с партнера	Открытие филиалов в крупных городах	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 центр был открыт в 2016-м году</li> </ul>
<b>Специализация</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Лечение позвоночника</li> <li>Кинезиотерапия</li> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Диагностика</li> <li>Мануальная терапия</li> <li>Лечение позвоночника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Авторская методика лечения позвоночника</li> <li>Мануальная терапия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Авторская методика лечения гипертонии, атеросклероза, диабета</li> <li>позвоночника</li> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>

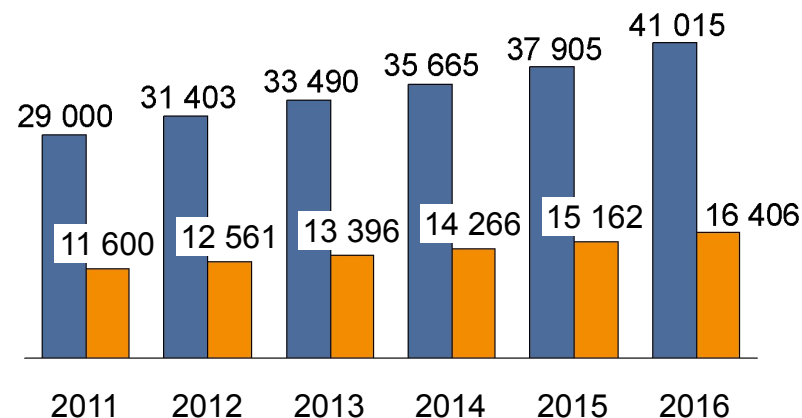
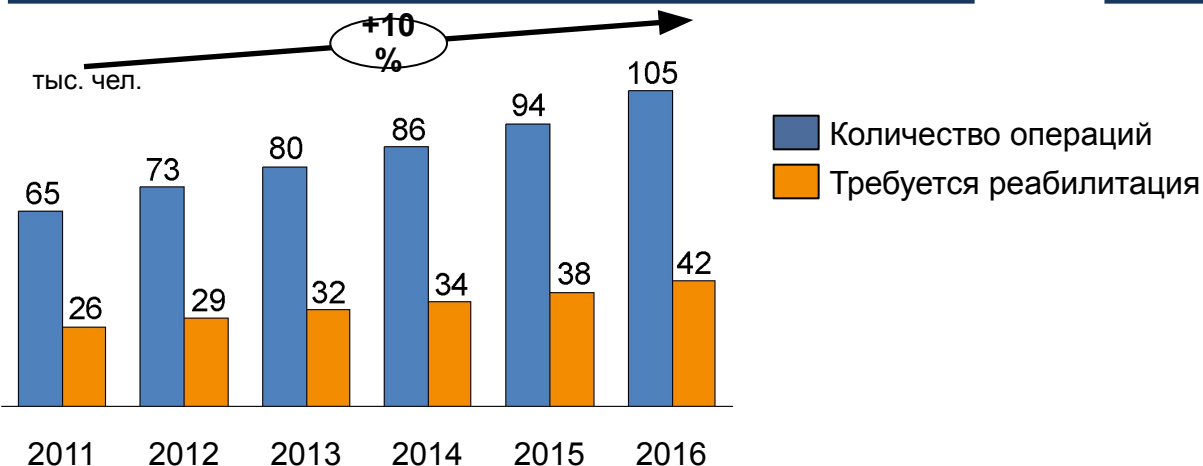
Основной актив маркетинговый актив клиник фитнес-реабилитации – имя и репутация основателя !



Объем рынка реабилитационных услуг для взрослых ~5,8 млрд руб. Объем рынка детской реабилитации – 3 млрд руб.

В России в год проводится ~105 тыс. операций по эндопротезированию. В ~40% требуется реабилитация

В 2016 г. Было проведено 41 тыс. операций на позвоночник. В 40% случаев требуется реабилитация



Средняя стоимость курса послеоперационной реабилитации ~100 тыс. руб.

1

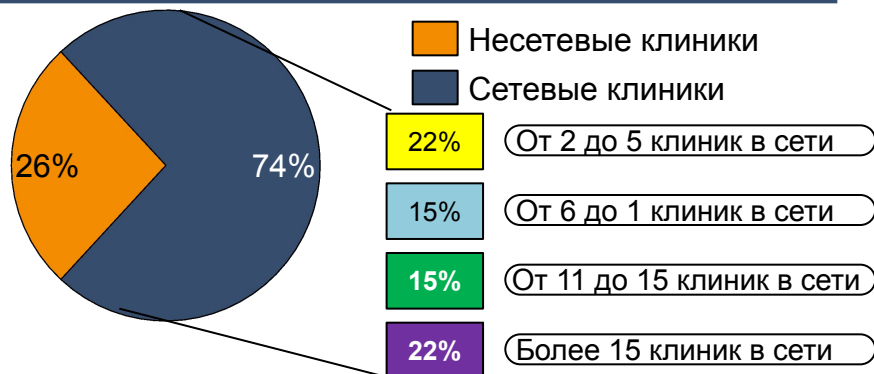
Емкость рынка реабилитации взрослых составляет 58 тыс. чел./год !

2

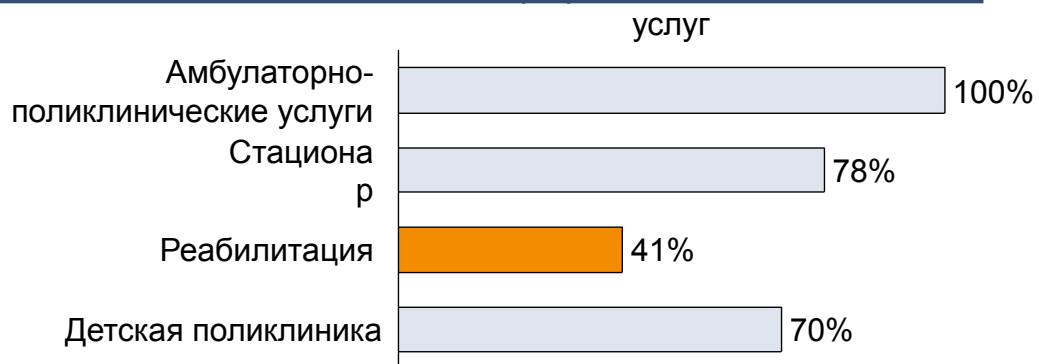
Емкость рынка реабилитации детей составляет 30 тыс. чел./год !

# Рынок частных реабилитационных услуг ненасыщен

3/4 игроков на рынке имеет, как минимум, от 2 до 5 клиник

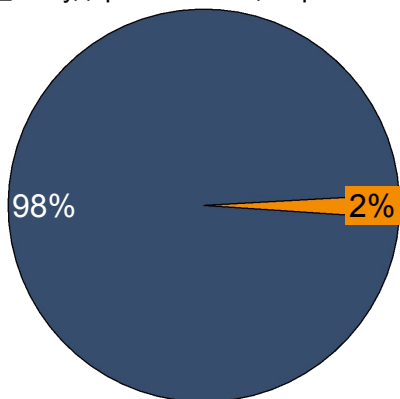


Несмотря на то, что 41% частных клиник оказывает услуги по реабилитации



...частные компании пока занимают не более 3–5% рынка медицинской реабилитации

Частные центры реабилитации  
Государственные центры санаторно-курортного типа



## Тренды

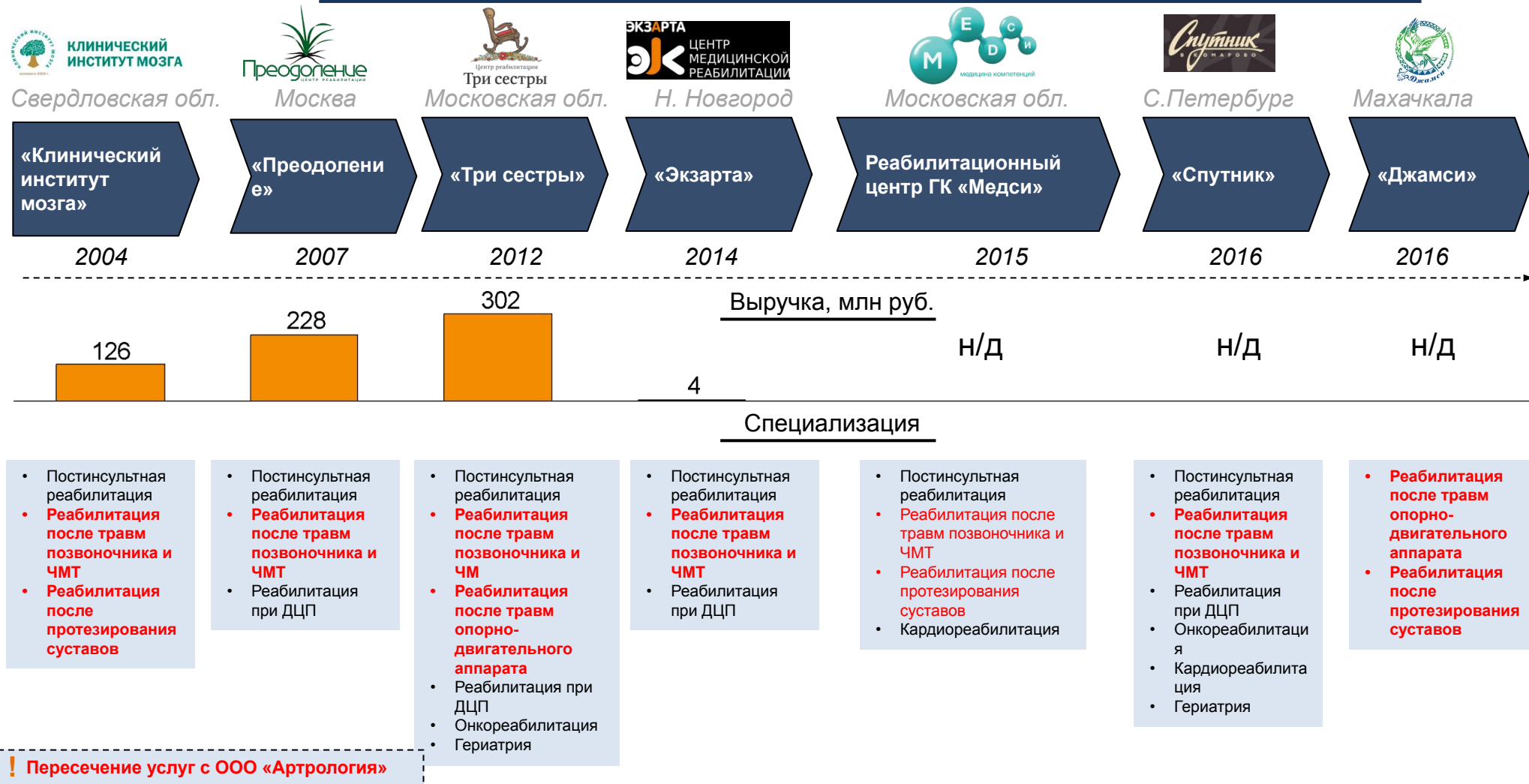
Департамент социальной защиты города уже несколько лет заключает контракты на проведение реабилитации горожан с частными клиниками. Ежегодно общая сумма этих договоров превышает **200 млн руб.**

Государство фактически ушло из реабилитационной медицины в 2004 году, кардинально сократив дотации на санаторно-курортную и профилакторную деятельность, и количество проектов, появившихся с тех пор в этой сфере, не покрывает спрос даже на треть.

Предоставляются в государственных реабилитационных центрах и платные услуги, цены сопоставимы с частными центрами — **10-20 тыс. руб.** в день в зависимости от заболевания, — и опять же придется доплачивать за сиделок и многое другое

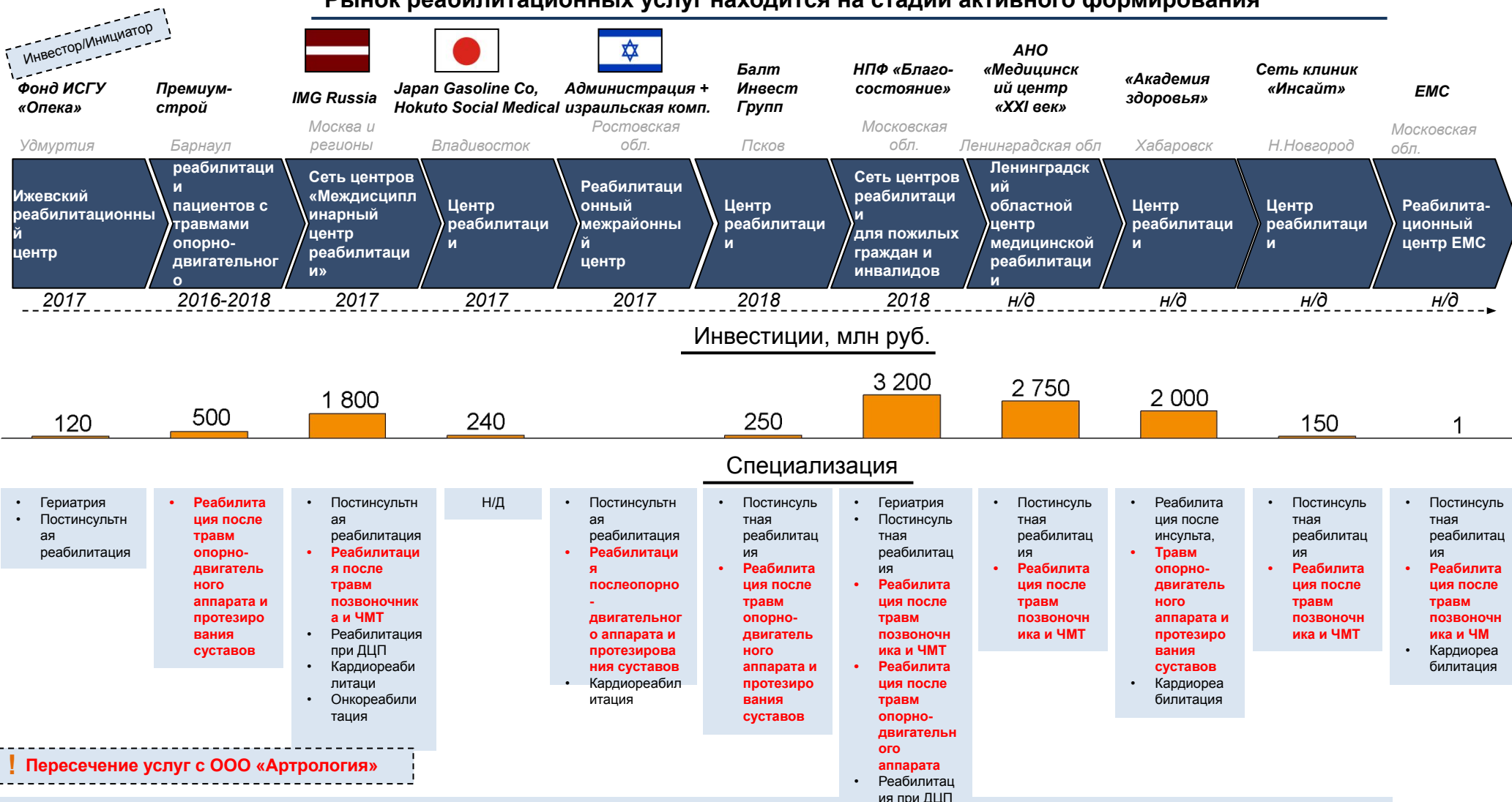
На сегодняшний день ниша услуг по реабилитации пока практически свободна – по профилю работают не более 10 частных специализированных медцентров...

**С каждым годом растет скорость появления новых частных реабилитационных центров**



...однако начиная с 2017-го года на рынок реабилитации начинают выходить сразу около 10 стартапов с многомиллионными инвестициями

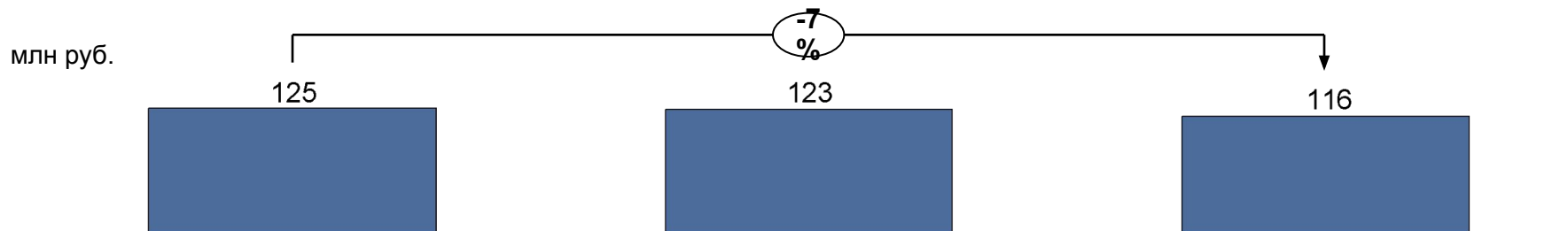
### Рынок реабилитационных услуг находится на стадии активного формирования



! Пересечение услуг с ООО «Артрология»

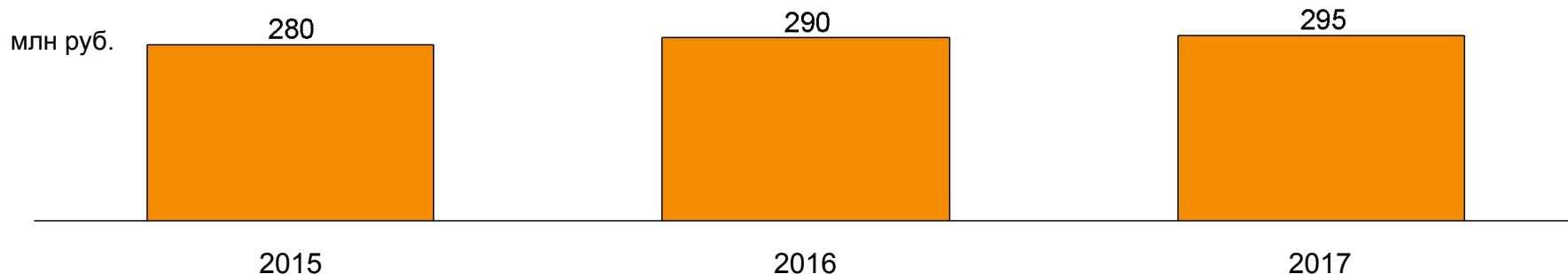
За последние годы объем рынка гипербарической оксигенации вырос на 7% и в 2017 г. Составил **116 млн руб.** Рынок ксенонотерапии – ~ **294 млн.** Таким образом объем рынка доп.услуг, входящих в пакет «Ревитализация» – **~410 млн руб.**

### Объем рынка гипербарической оксигенации (ГБО)



Сайты компаний  
Анализ РОЭЛ Консалтинг

### Объем рынка ксенонотерапии



### Тренды

- Рынок ГБО сокращается за счет закрытия отделений в государственных больницах** – количество клиентов же никак не уменьшается и существующие отделения не справляются с наплывом пациентов

# Наиболее привлекателен рынок лечения гипертонии и сопутствующих заболеваний

	Лечение гипертонии+	Артрология	Детская реабилитация	Ревитализация
Объем рынка	<p>36 млрд руб.</p>	<p>6 млрд руб.</p>	<p>3 млрд руб.</p>	<p>0,4 млрд руб.</p>
Динамика	<p>+5%/год</p>	<p>+10%/год</p>	<p>+10%/год</p>	<p>-1%/год</p>
Конкуренция	<p>Основные конкуренты – платные медицинские учреждения премиум и бизнес-сегментов, однако предположительно у клиники Шишониной эффективность лечения выше</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Центры Бубновского</li> <li>• Современные частные центры реабилитации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкий уровень конкуренции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частные медицинские учреждения, предлагающие отдельные услуги</li> </ul>
Заключение	<p>Огромный растущий рынок. Есть возможность занять свою долю за счет более эффективного, чем медикаментозное, лечения с экономически обоснованной стоимостью</p>	<p>Рынок привлекателен тем, что находится в стадии формирования. Однако есть более известный аналог (в сознании потребителя) – Бубновский, и появляется много крупных частных клиник с возможностью амбулаторной реабилитации</p>	<p>Не очень большой по объему рынок, однако с точки зрения конкуренции представляет собой «голубой океан». Есть возможность занять данную нишу.</p>	<p>Объем рынка по данной услуге не сформирован, и существует только в виде отдельных услуг</p>

1

Экспресс-маркетинговые  
исследования

2

**Анализ организации  
коммерческой деятельности  
и продвижения**

3

Управленческий аудит

4

Финансовый анализ

5

Анализ бизнес-планов  
инвестиционных проектов

В академической среде клиника Шишониной имеет серьезную поддержку в лице ведущих академиков различных направлений медицины: травматологии, онкологии, реабилитологии, что позволяет обеспечивать поток клиентов из государственных мед.учреждений

### Николай Васильевич Загородний:

- Главный ортопед-травматолог г.Москвы.
- Заведующий кафедрой травматологии и ортопедии РУДН.
- Заведующий кафедрой травматологии и ортопедии МГУ.
- Руководитель Клиники Эндопротезирования на базе Национального Медицинского Исследовательского Центра Травматологии и Ортопедии им.Н.Н.Приорова.
- Заслуженный деятель науки Российской Федерации.
- Руководитель «Клиники Травматологии и Ортопедии»
- ГКБ No31.



### Александр Григорьевич Румянцев:

- Генеральный директор «Национального Медицинского Исследовательского Центра Детской Гематологии, Онкологии и
- Иммунологии имени Дмитрия Рогачева» Минзздрава РФ.
- Почетный профессор кафедры онкологии, гематологии и лучевой
- терапии ГБОУ ВПО «Российский Национальный Исследовательский
- Медицинский Университет им.Н.И.Пирогова» Минзздрава России.
- Главный педиатр Департамента Здравоохранения г. Москвы.
- Президент Национального общества детских гематологов и
- онкологов.
- В реабилитационном центре «Детский Доктор» используются
- уникальные методики оздоровления детей, разработанные учеником
- А.Г.Румянцева А.Ю.Шишониным.

### Александр Николаевич Разумов:

- Александр Николаевич Разумов создал научную школу, основным направлением исследований которой является научное обоснование новых оздоровительно-лечебных технологий на основе применения естественных и преформированных физических факторов, что позволило развивать в стране интегративную медицину, объединяющую нелекарственные методы и методы классической медицины при оздоровлении, лечении и медицинской реабилитации пациентов.
- Под его руководством и консультативной помощи защитились 40 докторов и 26 кандидатов наук.





Несмотря на то, что ~60% клиентов отмечают профессионализм врачей и эффективность методики, индекс потребительской лояльности (NPS) средний – **37,5%**.  
 Целевой - выше **45%**. Основные минусы: расположение, очереди и некомпетентность младшего персонала

## Индекс потребительской лояльности Клиники Шишонина



Индекс потребительской лояльности равен **37%** (= **51%** промоутеров - **14%** недовольных клиентов)



*Проходила лечение в клинике Доктора Шишонина, к качеству обслуживания вопросов не имею и эффективность лечения хорошая, но цены просто космические, можно было и дешевле лечить.*

*Для болеющего человека добираться до клиники довольно проблематично. После того, как наконец-то попадешь в клинику, еще и в очереди приходится постоять. Если бы не эффективное лечение, конечно бы нашла другую клинику.*



*Не верится мне до сих пор, что я вылечила остеохондроз. Я так этому рада. Спасибо огромное специалистам клиники доктора Шишонина. Их методика по лечению остеохондроза очень эффективная! Рекомендую!*

### Минусы

- Долгое ожидание (очереди) 18%
- Расположение 18%
- Неприветливость младшего персонала (сервис) 17%
- Высокая цена 11%
- Навязывание дорогих препаратов 7%
- Большое количество людей 7%
- Режим работы (не работают в воскресенье) 7%
- Невозможно дозвониться 4%
- Навязывание кредита 3%
- Не принимают ОМС 3%

### Плюсы

- Эффективное лечение **65%**
- Профессионализм врачей **59%**

1

Экспресс-маркетинговые  
исследования

2

Анализ организации  
коммерческой деятельности  
и продвижения

3

**Управленческий аудит**

4

Финансовый анализ

5

Анализ бизнес-планов  
инвестиционных проектов

# Управленческий аудит (расширить и изменить в формате «ПРОБЛЕМЫ» - «РЕШЕНИЯ»)

## Текущая ситуация



## Рекомендации

1. Внедрение CRM-системы для более эффективного управления каналами продвижения
2. Для масштабирования потребуется формализация программы тренировок
3. Ведение статистики
4. Выстраивание безрисковой финансово-налоговой схемы
5. Предоставление возможности записи на определенное время

1 Экспресс-маркетинговые исследования

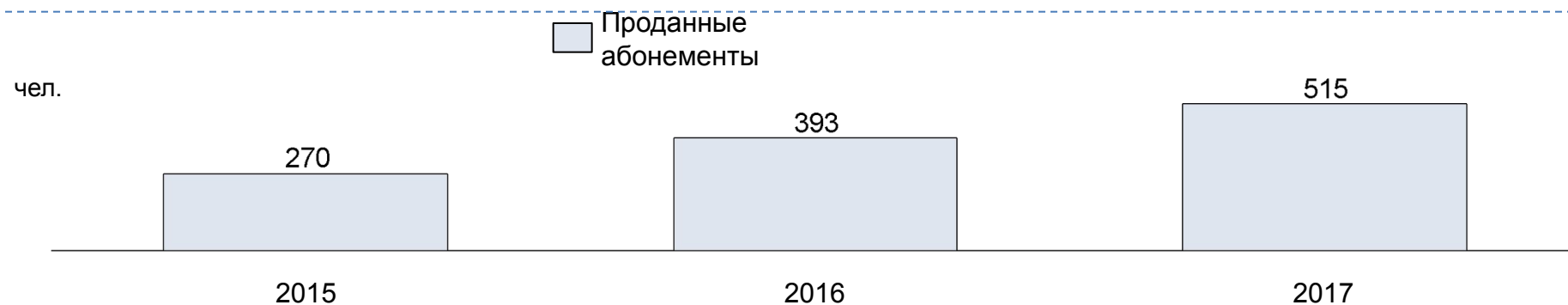
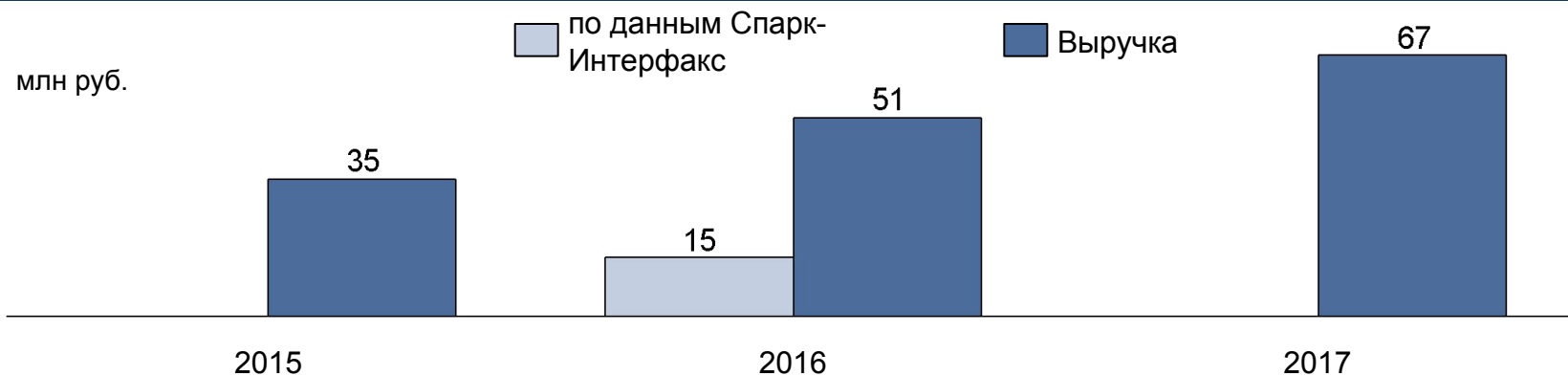
2 Анализ организации коммерческой деятельности и продвижения

3 Управленческий аудит

**4 Финансовый анализ**

5 Анализ бизнес-планов инвестиционных проектов

# Текущая ситуация



1 Экспресс-маркетинговые исследования

2 Анализ организации коммерческой деятельности и продвижения

3 Управленческий аудит

4 Финансовый анализ

5 Анализ бизнес-планов инвестиционных проектов

# Паспорт проекта «Детский доктор»

## Описание проекта

Центр детской реабилитации займет целый этаж в арендуемом здании. На территории более 800 кв.м. расположатся: ресепшен, кабинеты врачей-специалистов, кабинеты ЛФК, кабинеты административного персонала, раздевалки с душевыми комнатами, два зала с тренажерами.

- Стоимость годового курса лечения составит **197 000 руб.**
- Планируемый объем продаж абонементов в год **720 шт.**

ООО «ДЕТСКИЙ ДОКТОР»

ДЕТСКИЙ РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Уже  
профинансировано

**10 млн руб.**

Требуемый объем  
инвестиций

**46 млн руб.**

## Бизнес-модель

### Продукт

1. Постонкологическая реабилитация (300 тыс.руб.) по ОМС
2. Реабилитация ДЦП и родовых травм (150 тыс. руб.) по ОМС
3. Программа повышения успеваемости

### Сегмент

1. Пациенты доктора Румянцева (до 2500 чел./год)
2. Пациенты доктора Румянцева
3. Пациенты доктора Ямбурга/дети или внуки клиентов клиники

### Канал

1. Академик Румянцев
2. Академик Ямбург
3. Клуб бывших гипертоник/интернет/пресса/ТВ
4. ОМС

## Заключение

Исследования рынка подтвердили спрос на данный вид услуги. Имеется уникальный доступ к источнику клиентов. Услуга совместима с шейно-церебральной терапией. Проект профинансирован на 20%.

**!** Приоритет запуска проекта: **ВЫСОКИЙ**

# Паспорт проекта «Артрология»

## Описание проекта

Центр послеоперационной реабилитации займет целый этаж в арендуемом здании. На территории более 800 кв.м. расположатся: ресепшен, кабинеты врачей-специалистов, кабинеты ЛФК, кабинеты административного персонала, раздевалки с душевыми комнатами, два зала с тренажерами.

- Стоимость годового курса лечения составит **197 000** руб.
- Планируемый объем продаж абонементов в год **720** шт.

## ООО «АРТРОЛОГИЯ»

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР  
ПОСЛЕОПЕРАЦИОННОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ

Уже  
профинансировано

7 млн руб

Требуемый объем  
инвестиций

46 млн руб.

## Бизнес-модель

### Продукт

1. Реабилитация после эндопротезирования (30-50 операций в неделю) 150 тыс. руб. 1 пациент по **ОМС**

### Сегмент

1. Пациенты академика Загороднева

### Канал

1. Академик Загородний
2. ОМС

## Заключение

Рынок находится в стадии формирования. Есть более известный аналог (в сознании потребителя) – Бубновский, и появляется много крупных частных клиник с возможностью амбулаторной реабилитации. Проект профинансирован на 15%

**!** Приоритет запуска проекта: **СРЕДНИЙ**



# Паспорт проекта «Ревитализация»

## Описание проекта

- Термодинамическая реабилитация
- Термодинамическое питание
- Термодинамические бани
- Ревитализационная эндокринология
- Ксенонотерапия и кислородотерапия
- Телесная терапия
- Комплексная регуляция работы внутренних органов

Многофункциональный комплекс омоложения и термодинамической ревитализации

«КИБЕРЖИЗНЬ»

Уже профинансировано

0

Требуемый объем инвестиций

130 млн руб.

## Бизнес-модель

### Продукт

1. Ревитализация (100 абонементов по 300 тыс. руб.)

### Сегмент

1. Пациенты академика Разумова

### Канал

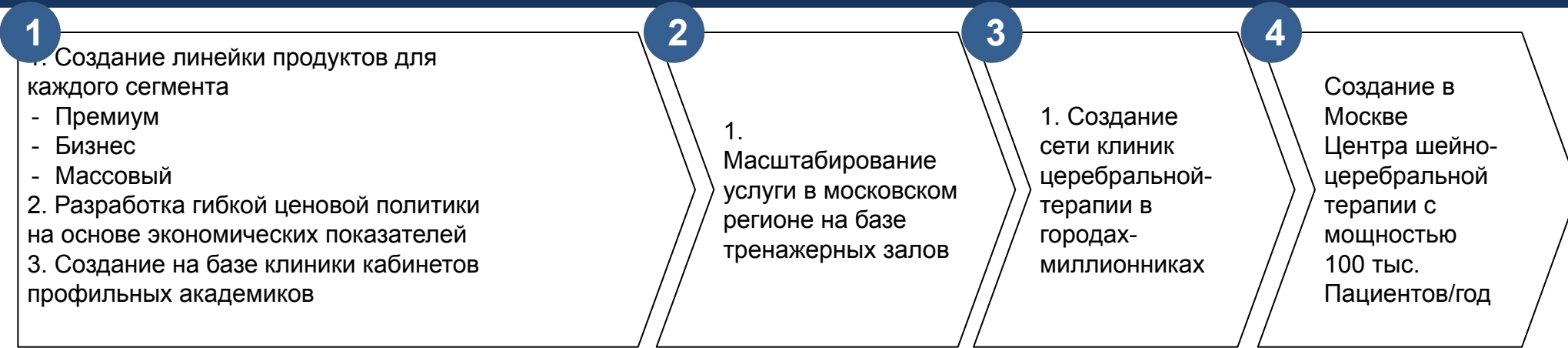
1. Академик Разумов
2. Клуб бывших гипертоник/интернет/пресса/ТВ
3. База бывших клиентов (15 тыс. чел.)

## Заключение

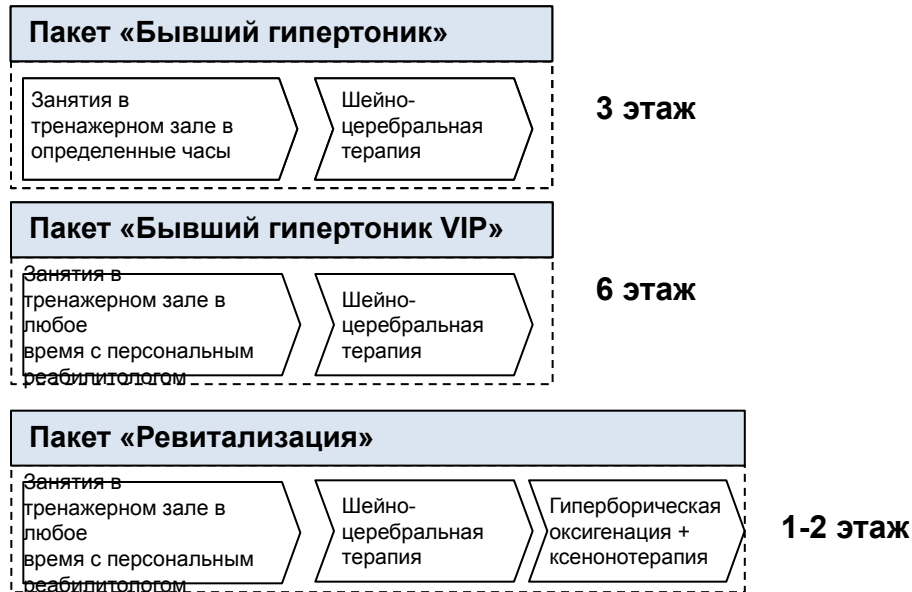
Объем рынка по данной услуге не сформирован, и существует только в виде отдельных услуг. На первом этапе рекомендуется использовать данное направление в качестве дополнительных услуг для пакета «Бывший гипертоник VIP»

**!** Приоритет запуска проекта: **НИЗКИЙ**

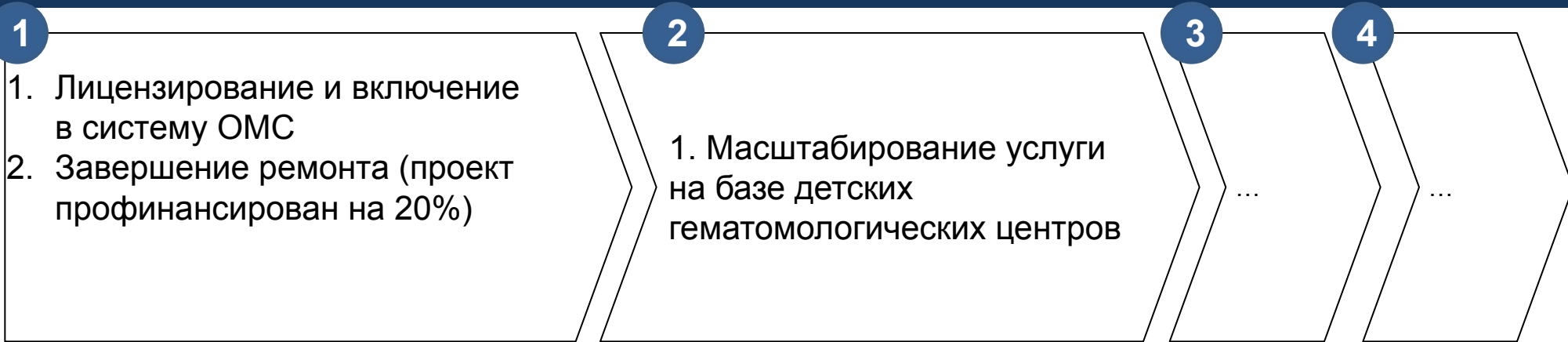
# Карта развития направления «Шейно-церебральная терапия»



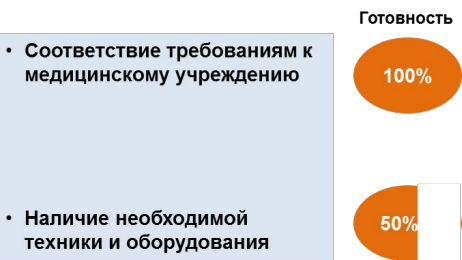
114-258 тыс. руб



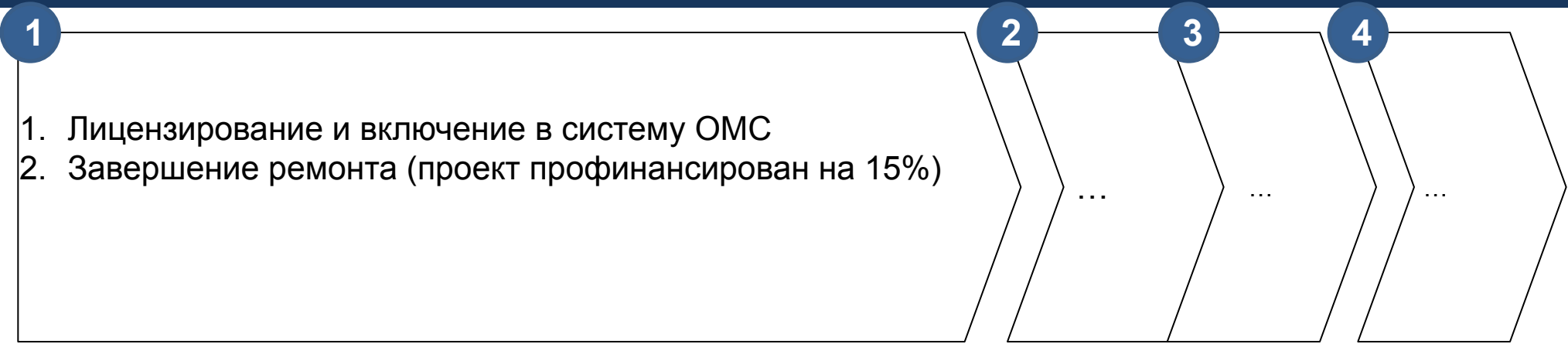
# Карта развития услуги «Детский доктор»



150-300 тыс. руб



# Дорожная карта услуги «Артрология»



150 тыс. руб



Готовность

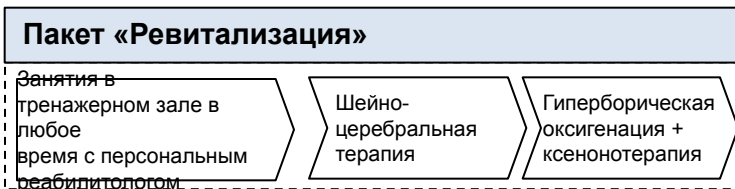
• Соответствие требованиям к медицинскому учреждению

100%

• Наличие необходимой техники и оборудования

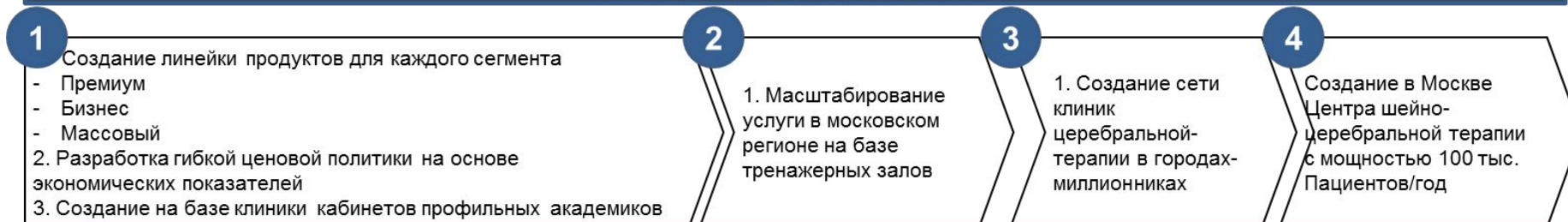
50%

# «Дорожная карта услуги «Ревитализация»

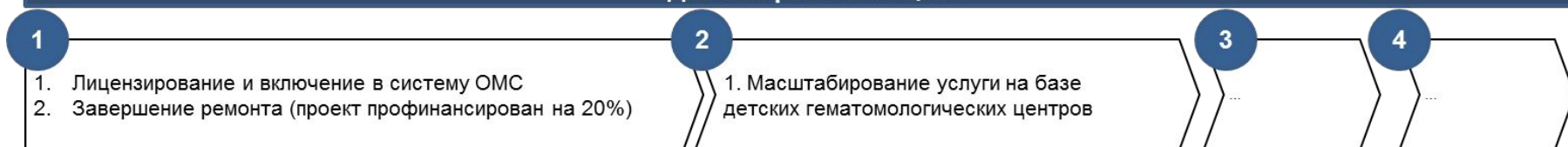


# Горизонты развития

## Шейно-церебральная терапия



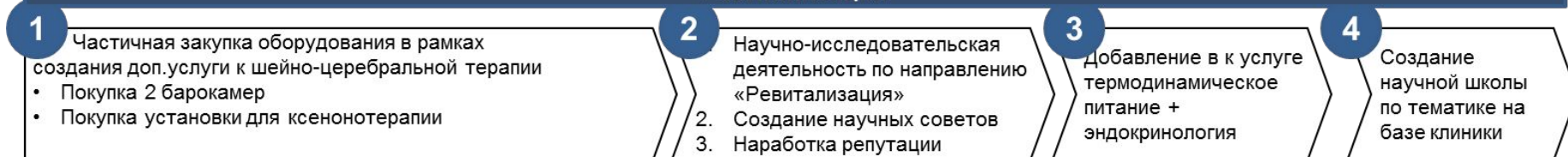
## Детская реабилитация



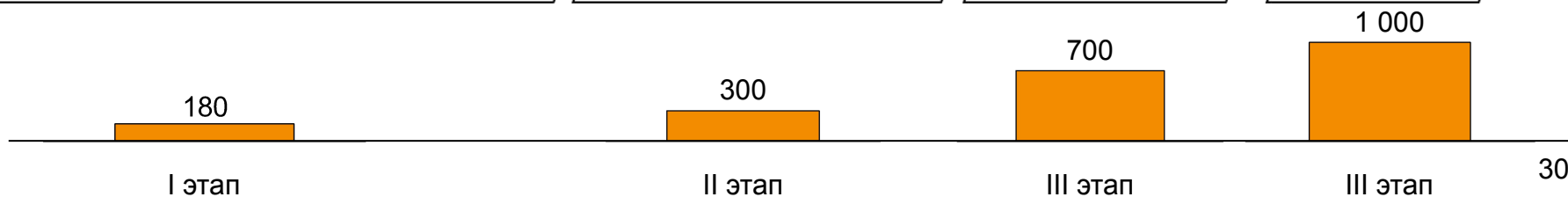
## Артрология



## Ревитализация



Выручка



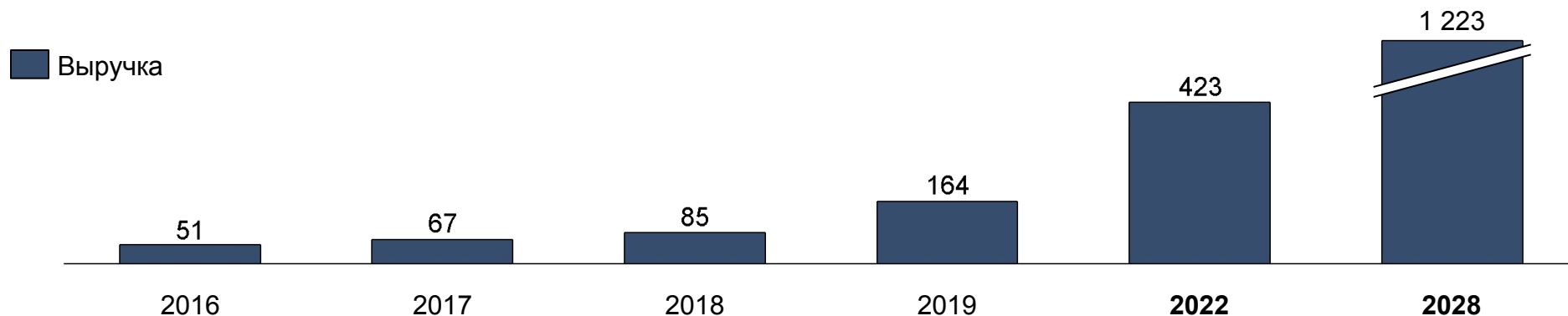
# Целесообразно поэтапное развитие клиники «Доктора Шишони́на» на принципах самоинвестирования с конечной целью в виде создания исследовательского центра с разветвленной сетью клиник в городах-миллионниках РФ

<b>Цели:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективное использование текущих мощностей 3-го этажа в рамках стандартной услуги по лечению гипертонии и сопутствующих заболеваний (с 500 до 800 абонементов в год)</li> <li>2. Внедрение услуги «Детская реабилитация» (300 абонементов) на 4-м этаже</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кратное расширение производственных мощностей клиники за счет создания филиалов в каждом административном округе Москвы (130 абонементов на филиал)</li> <li>2. Вывод на максимальные мощности услуги «Детская реабилитация» (400 абонементов в год)</li> <li>3. Внедрение услуги Артрология на 5-м этаже (200 абонементов в год)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание рынка «ревитализации» за счет активизации полноценной научной деятельности с доказательной базой в рамках данного направления</li> <li>2. Создание сети клиник в городах-миллионниках РФ (400 абонементов на 1 клинику)</li> </ol>	
<b>Сроки:</b>	До 2019-го года	До 2022 года	До 2028 года
<b>Потенциал:</b>	Увеличение выручки в ~2,5 раза	Увеличение выручки до ~400 млн руб.	Увеличение выручки до ~ 1,2 млрд руб.
<b>Затраты:</b>	До 5 млн руб. на продвижение и оборотные средства		
<b>Целевая аудитория:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гипертоники 45+ (750 абонементов в год)</li> <li>• Дети нуждающиеся в реабилитации:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• ДЦП</li> <li>• Постонкология</li> <li>• Повышение успеваемости</li> </ul> </li> </ul> <p>Лечение гипертонии (расширенное) + Детская реабилитация</p> <p>1 клиника в Ясенево</p>	<b>Целевая аудитория:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ носители эндопротезов</li> </ul> <p>Лечение гипертонии (расширенное) + Детская реабилитация + Артрология</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Центральная клиника в Ясенево</li> <li>• 12 филиалов клиники в Москве на базе фитнес-клубов</li> </ul>	<b>Целевая аудитория:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ пациенты 45+ лет премиальной категории, заинтересованные в дорогостоящей ревитализации</li> </ul> <p>Лечение гипертонии + Детская реабилитация + Артрология + Ревитализация</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научно-исследовательский центр Ревитализации (Ясенево)</li> <li>• 12 филиалов в Москве</li> <li>• 14 клиник Доктора Шишони́на в городах-миллионниках РФ</li> </ul>	

Ассортимент услуг и целевая аудитория

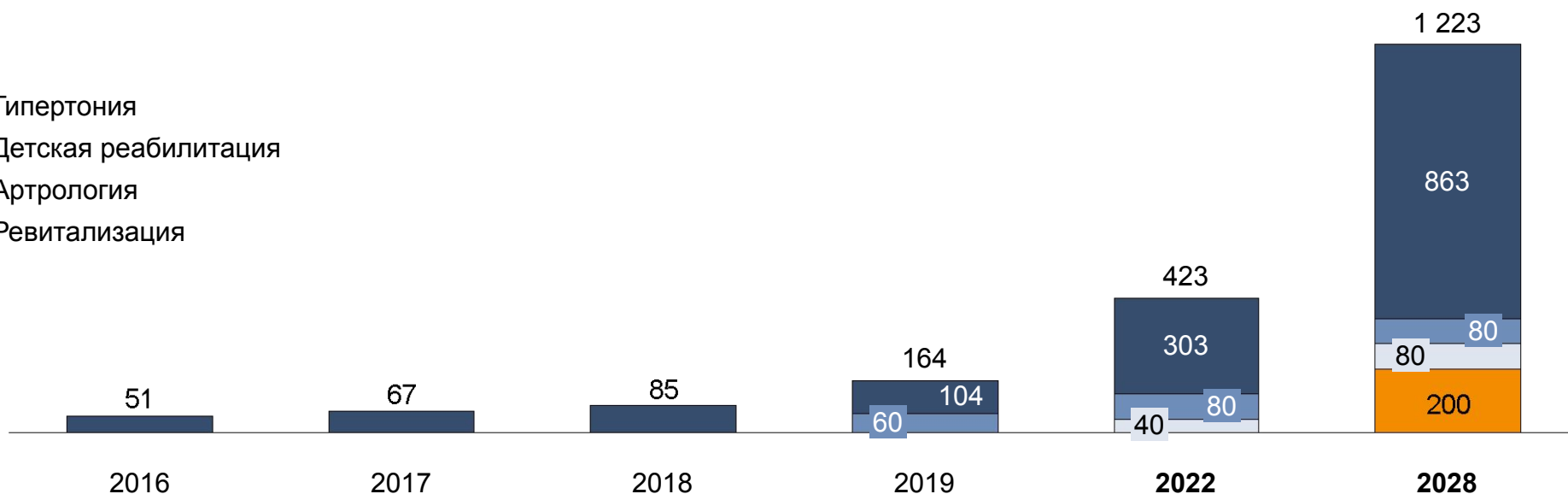
# Потенциал рынка более чем достаточен для того, чтобы достичь целевых показателей по выручке к 2028-му году

Финансовые показатели, млн руб.



Целевая структура выручки

- Гипертония
- Детская реабилитация
- Артрология
- Ревитализация





1

## Миссия, видение, стратегические цели

- Миссия Компании
- Видение - 2020
- Стратегические цели 2014-2020

- В чем заключается миссия Компании? Каково видение будущего? Какие основные цели ставит перед собой Компания?

2

## Диагностика текущего положения Компании

- Финансовое положение; SWOT- анализ
- Оргструктура и производственные возможности
- Маркетинг и продажи

- В каком положении Компания находится сейчас? Каковы ее сильные и слабые стороны?

3

## Маркетинговая стратегия

- Ключевые сегменты рынка
- Оптимальный набор услуг и ценообразование
- Методы продвижения

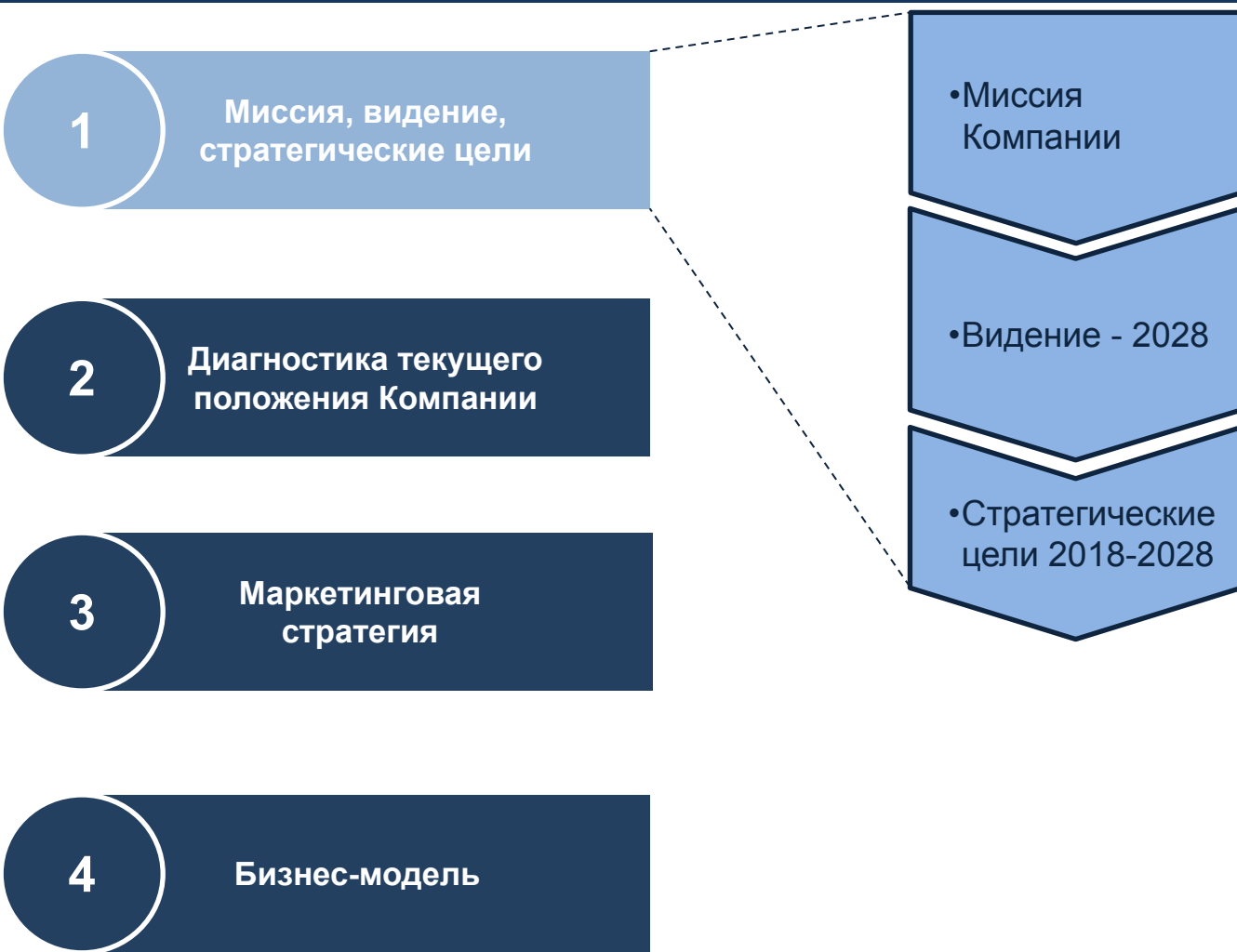
- На каких сегментах рынка и услугах сконцентрироваться, по какой цене и каким образом их продвигать для максимального прироста прибыли?

4

## Бизнес-модель

- Анализ существующих бизнес-моделей
- Оптимальная бизнес-модель длыя Компании
- Оргструктура и система управления

- Какой должна быть бизнес-модель компании? Как развиваться в регионы?



# Миссия и видение

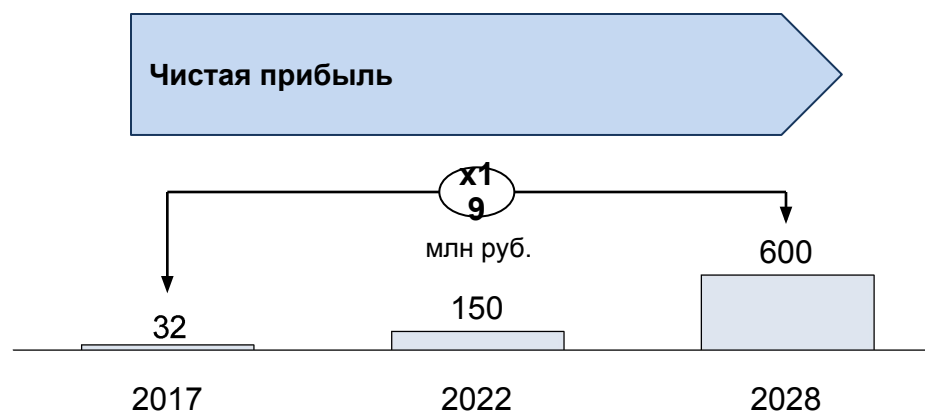
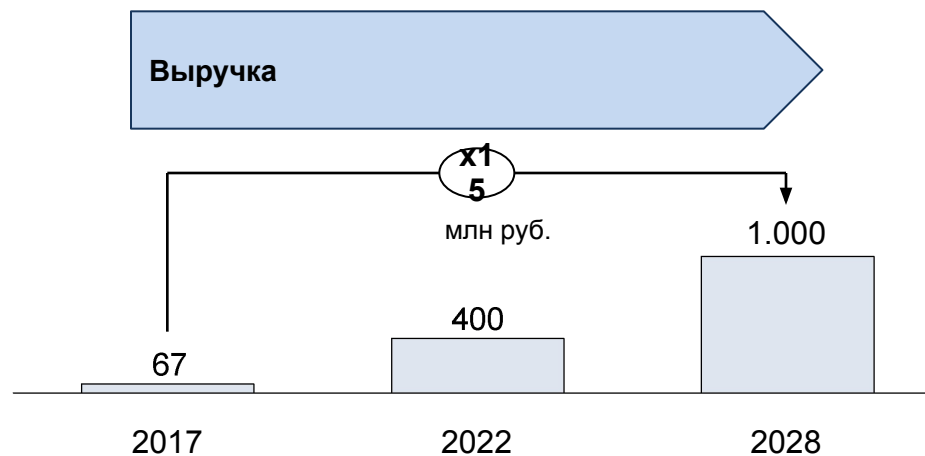
## Миссия

## Видение

- Современная научно-медицинская корпорация в сфере лечения гипертонии, реабилитологии и ревитализации
- Широкая региональная сеть клиник
- Один из лидеров рынка альтернативных медицинских услуг

# Целевые показатели по выручке и прибыли предполагают кратный рост в период 2018-2028

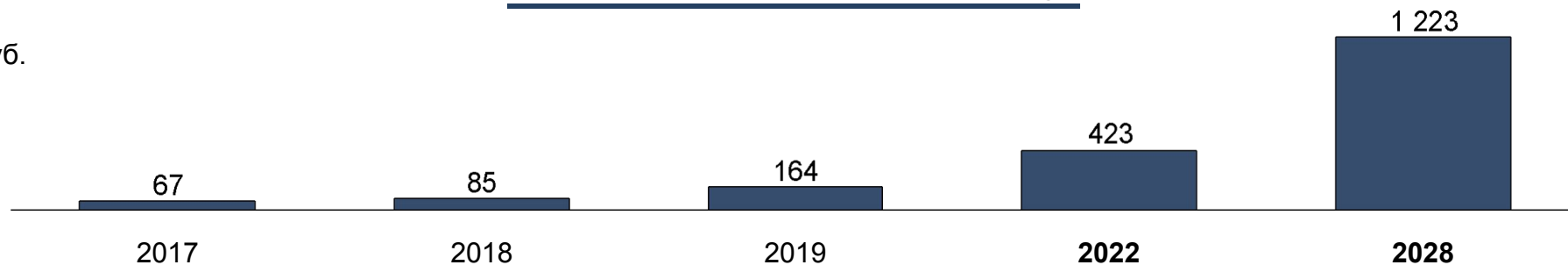
## Количественные цели



# Целевые показатели по выручке и прибыли предполагают кратный рост в период 2014-2020

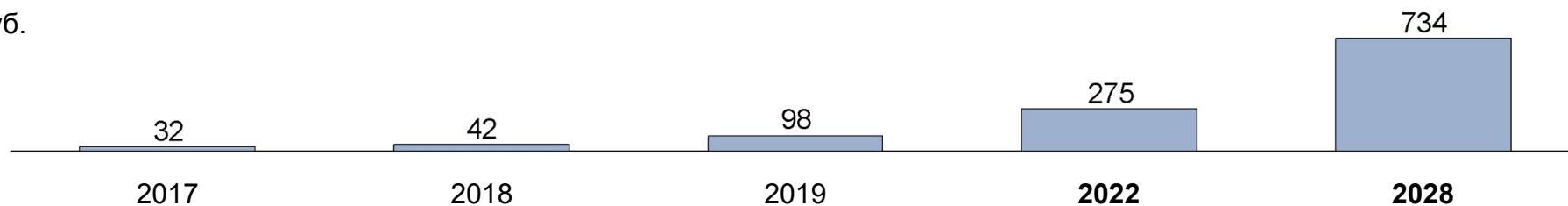
## Финансовые показатели, млн руб.

млн руб.



## Прибыль

млн руб.



## Целевая структура выручки

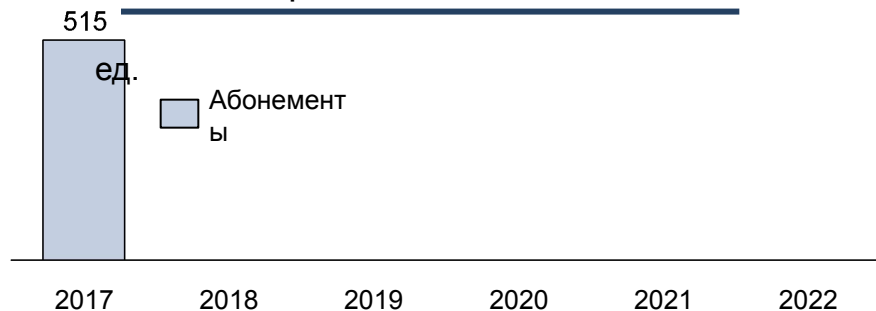
млн руб.

■ Гипертония   
 ■ Детская реабилитация   
 ■ Артрология   
 ■ Ревитализация



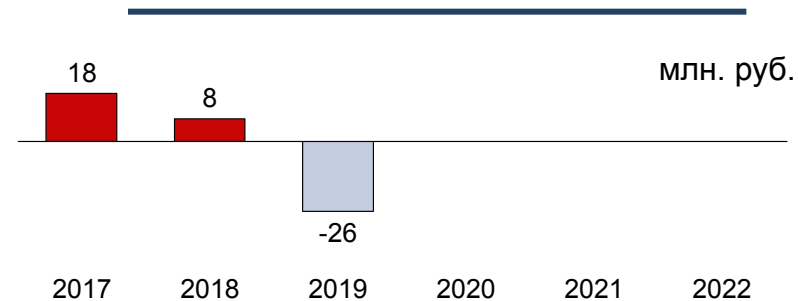
1

### Объем производства



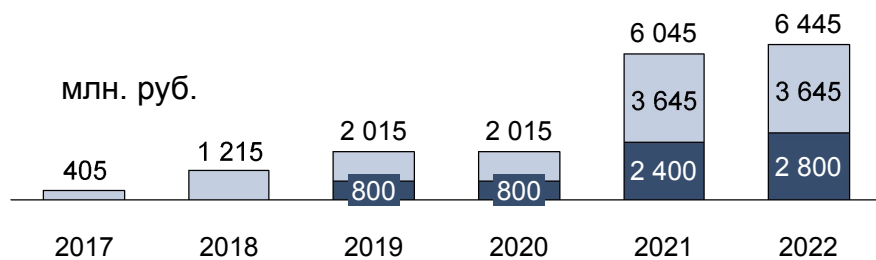
2

### Инвестиции



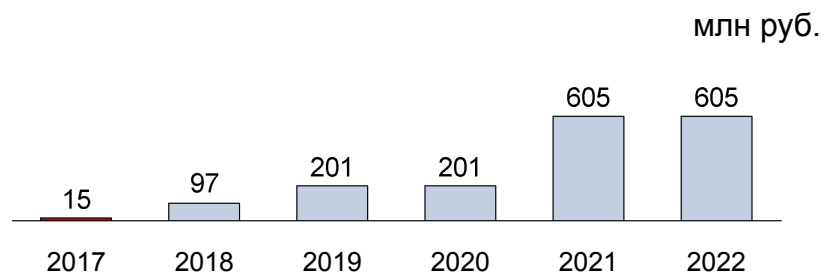
3

### Выручка



4

### Чистая прибыль



# Итоги диагностики

## Сильные стороны

(В чем мы сильнее наших конкурентов?)

- Деятельный лидер

## Слабые стороны

(В чем мы сильнее наших конкурентов?)

- Отсутствие продуманной маркетинговой политики

## Возможности

(Какие основные тренды рынка открывают возможности для роста?)

- Организация и развитие региональной сети клиник

## Угрозы

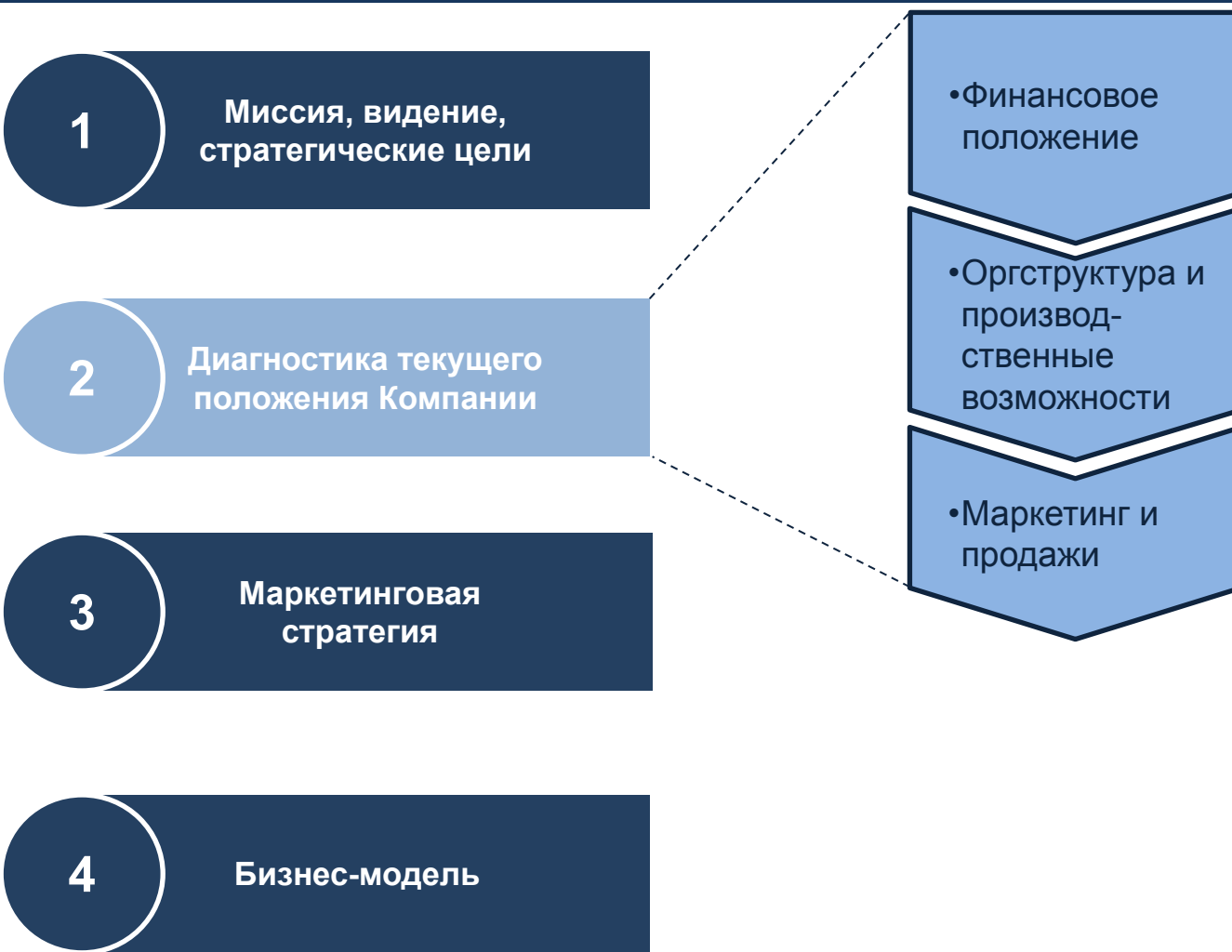
(Какие рыночные ситуации могут ослабить наши рыночные позиции?)

**ДОПОЛНИТЬ**



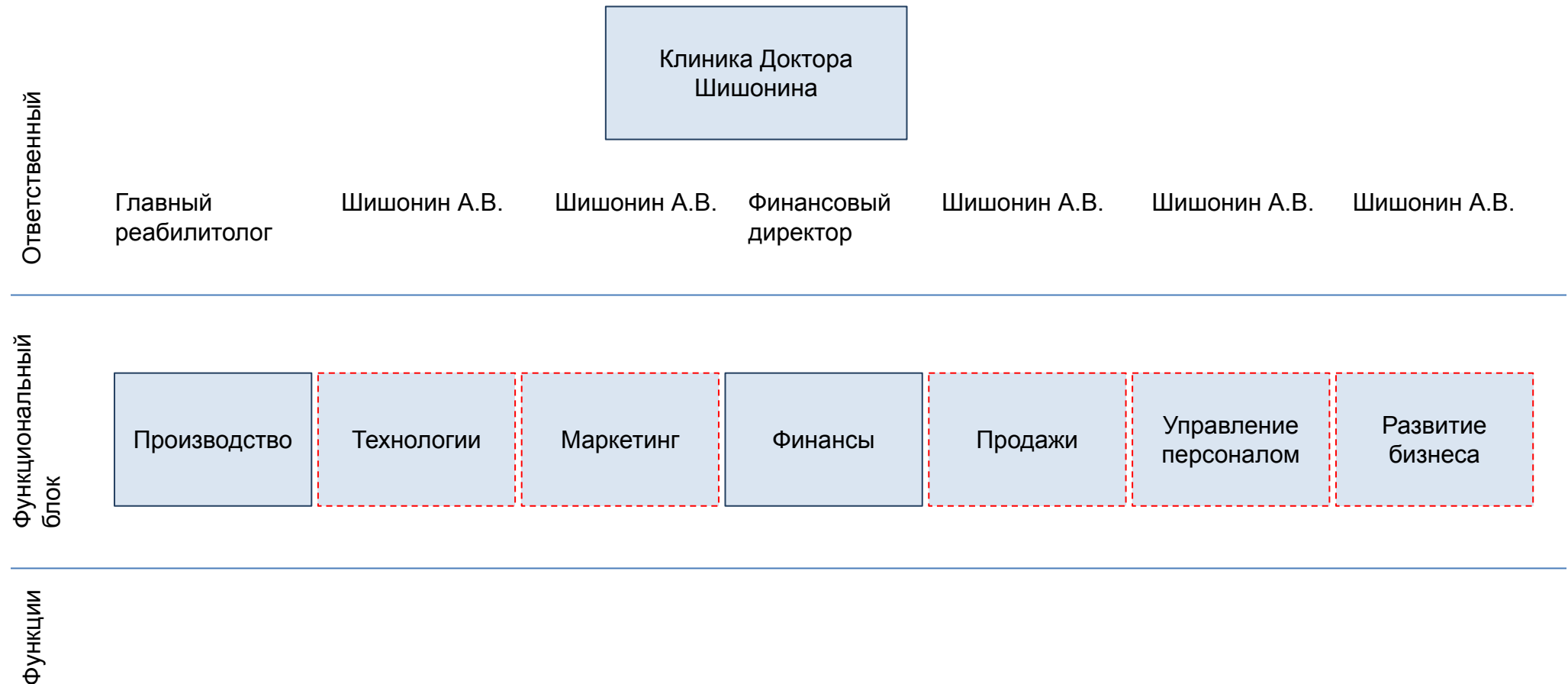
## Основные вызовы

**С чем нам предстоит справиться (основные вопросы), чтобы достигнуть поставленных целей?**





# Текущая функциональная структура имеет узкие места в сфере управления ключевыми функциональными блоками: управление персоналом, продажи и развитие бизнеса



- **Узкое место – управленческий ресурс:** отсутствует директор по развитию, директор по маркетингу, коммерческий директор, директор по персоналу (5 функции совмещает 1 сотрудник – владелец бизнеса)
- **Маркетинг и управление персоналом** находится в управлении владельца бизнеса, что отнимает время и ограничивает самостоятельность этих направлений

# Юридическая структура



# Текущий портрет потребителя – Цели – Портрет целевого потребителя

## Портрет текущего ключевого потребителя



- Женщина **60+** лет
- Страдает от **гипертонии** и имеет **проблемы с позвоночником**
- Узнала о клинике **из прессы** или от **знакомых**
- Живет на в **ЮАО** или **ЮЗАО**
- Не работает



## Портрет текущего ключевого потребителя



- Женщина **60+** лет
- Страдает **гипертонией** и имеет **проблемы с позвоночником**
- Узнала о клинике **из прессы** или от **знакомых**
- Живет в **Москве**

Пакет «Бывший гипертоник»



- Мужчина или женщина **40+**
- Уровень **дохода выше среднего или высокий**
- Занимается **фитнесом**
- Интересуется **инновационными методиками профилактики заболеваний**

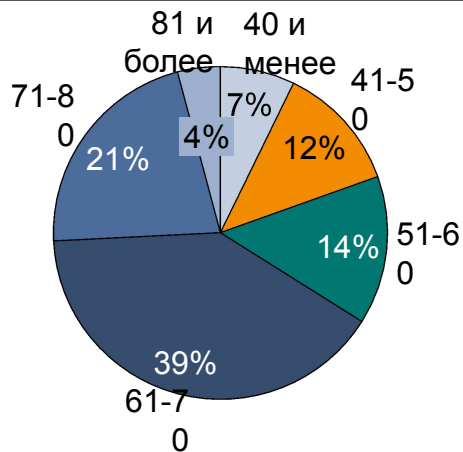
Пакет «Бывший гипертоник +»

- Цена курса, которые готовы заплатить текущие клиенты ~130 тыс. руб. **!**

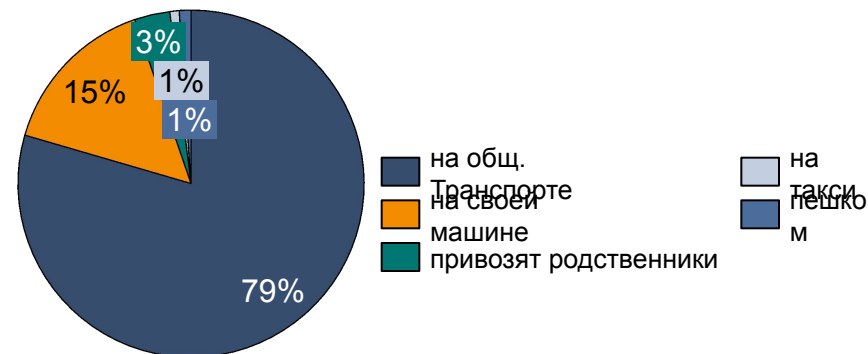
**Альтернатива фитнес-клубу**

# Итоги анкетирования 1

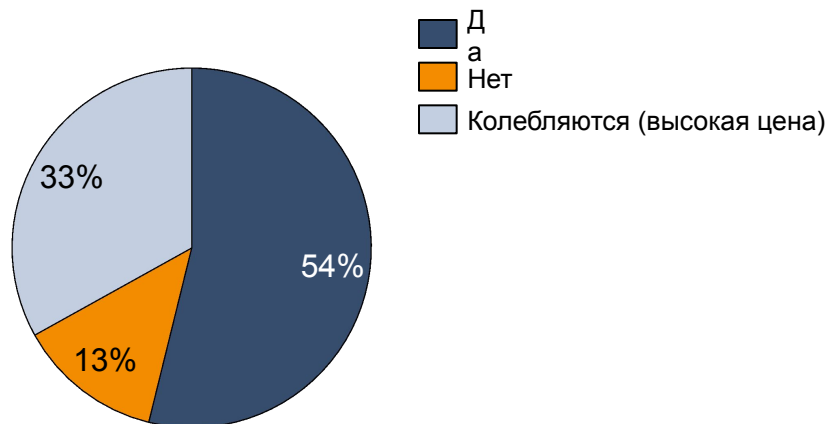
### 60% клиентов старше 60 лет



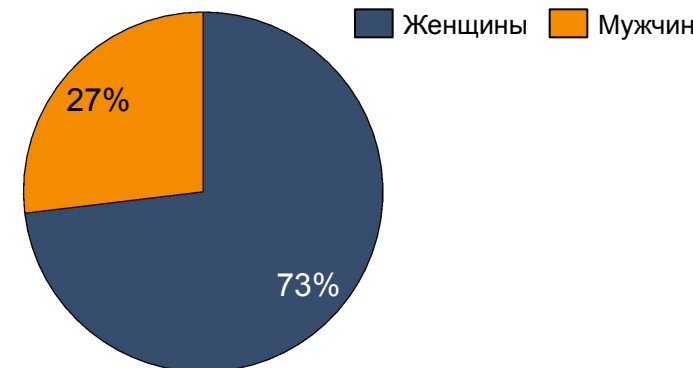
### 80% добираются на общественном транспорте



### 60% клиентов старше 60 лет

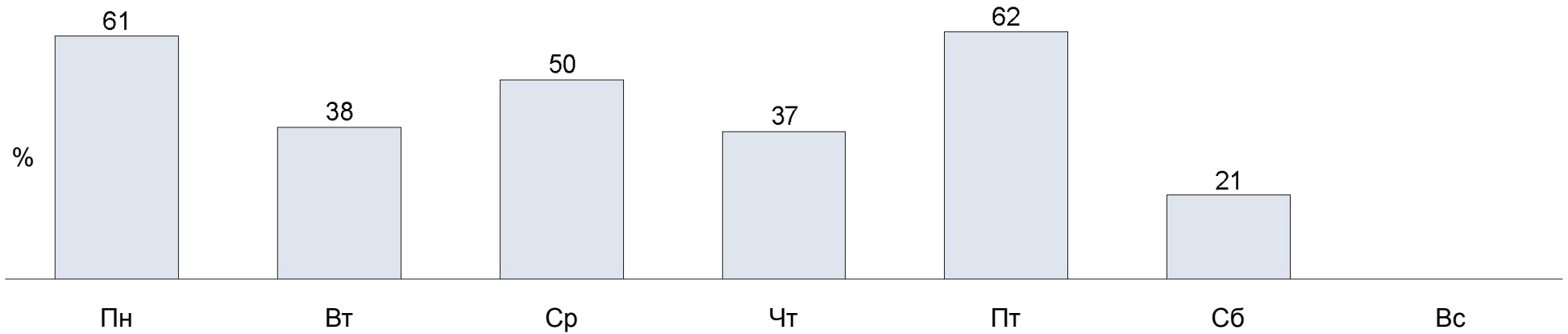


### 70% клиентов – женщины

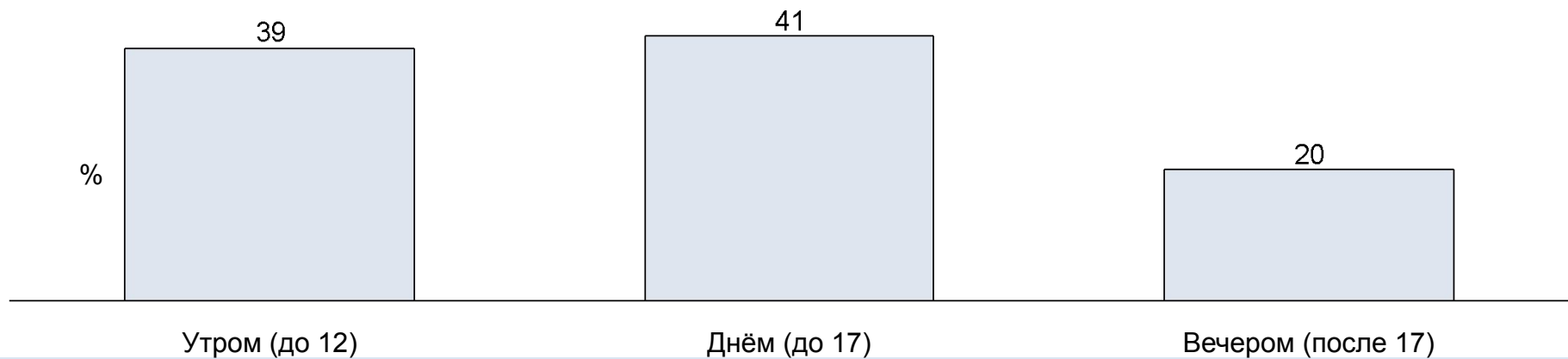


## Итоги анкетирования 2

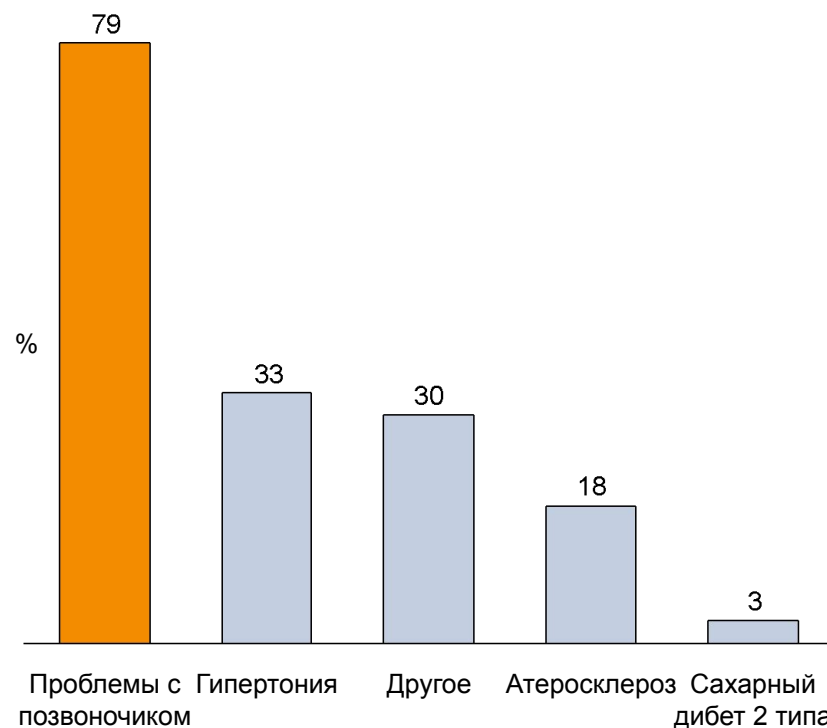
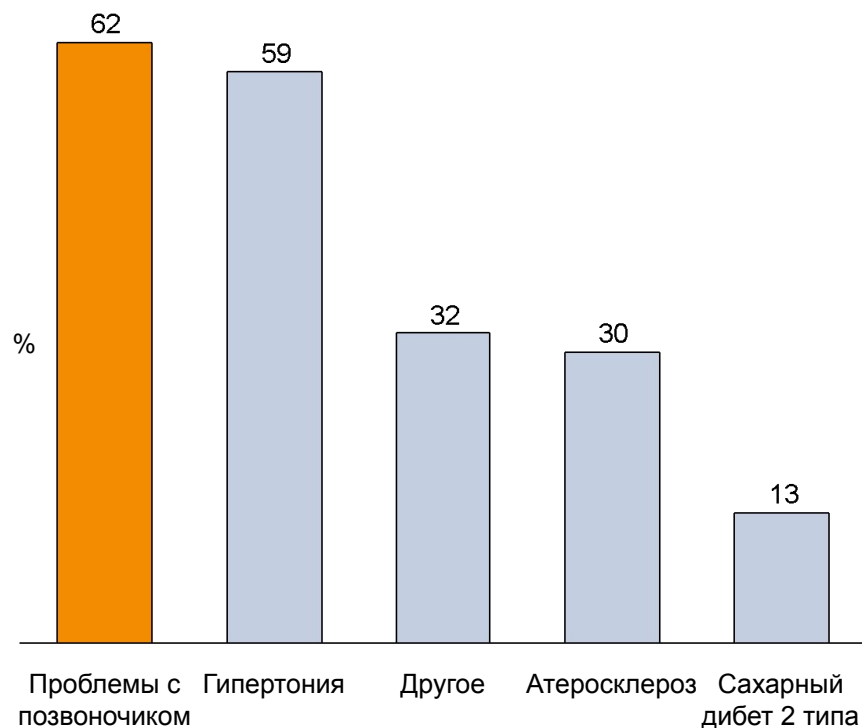
**Распределение посетителей по дням недели**



**Распределение посетителей по часам**



## Основная категория платежеспособных клиентов (до 60 лет) приходит за помощью с проблемами позвоночника



В сознании потребителей есть понимание, что клиника Шишонина – прямой конкурент клиники Бубновского



Несмотря на то, что ~60% клиентов отмечают профессионализм врачей и эффективность методики, индекс потребительской лояльности (NPS) средний – **37,5%**.  
 Целевой - выше **45%**. Основные минусы: расположение, очереди и некомпетентность младшего персонала

## Индекс потребительской лояльности Клиники Шишони́на



Индекс потребительской лояльности равен **37%** (= **51% промоутеров - 14% недовольных клиентов**)



*Проходила лечение в клинике Доктора Шишони́на, к качеству обслуживания вопросов не имею и эффективность лечения хорошая, но цены просто космические, можно было и дешевле лечить.*

*Для болеющего человека добираться до клиники довольно проблематично. После того, как наконец-то попадешь в клинику, еще и в очереди приходится постоять. Если бы не эффективное лечение, конечно бы нашла другую клинику.*

### Минусы

Долгое ожидание (очереди)	18%
Расположение	18%
Неприветливость младшего персонала (сервис)	17%
Высокая цена	11%
Навязывание дорогих препаратов	7%
Большое количество людей	7%
Режим работы (не работают в воскресенье)	7%
Невозможно дозвониться	4%
Навязывание кредита	3%
Не принимают ОМС	3%



*Не верится мне до сих пор, что я вылечила остеохондроз. Я так этому рада. Спасибо огромное специалистам клиники доктора Шишони́на. Их методика по лечению остеохондроза очень эффективная! Рекомендую!*

### Плюсы

Эффективное лечение	<b>65%</b>
Профессионализм врачей	<b>59%</b>

# Текущая конверсия - цели – целевая конверсия

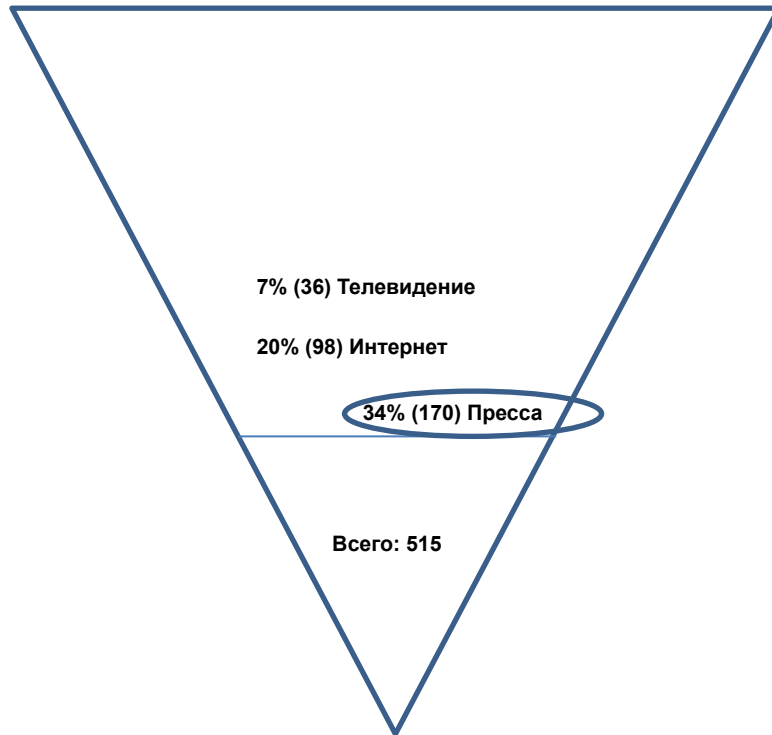
Клуб бывших гипертоников 15 тыс. чел

База клиентов – 10 тыс чел

Подписчиков на Youtube 5 тыс. чел

Подписчиков на Youtube 5 тыс. чел

**Количество читателей** составляет 1 млн 145 тыс. человек. «**Аргументы и факты**» обладают самым большим охватом аудитории среди всех еженедельных газет столицы



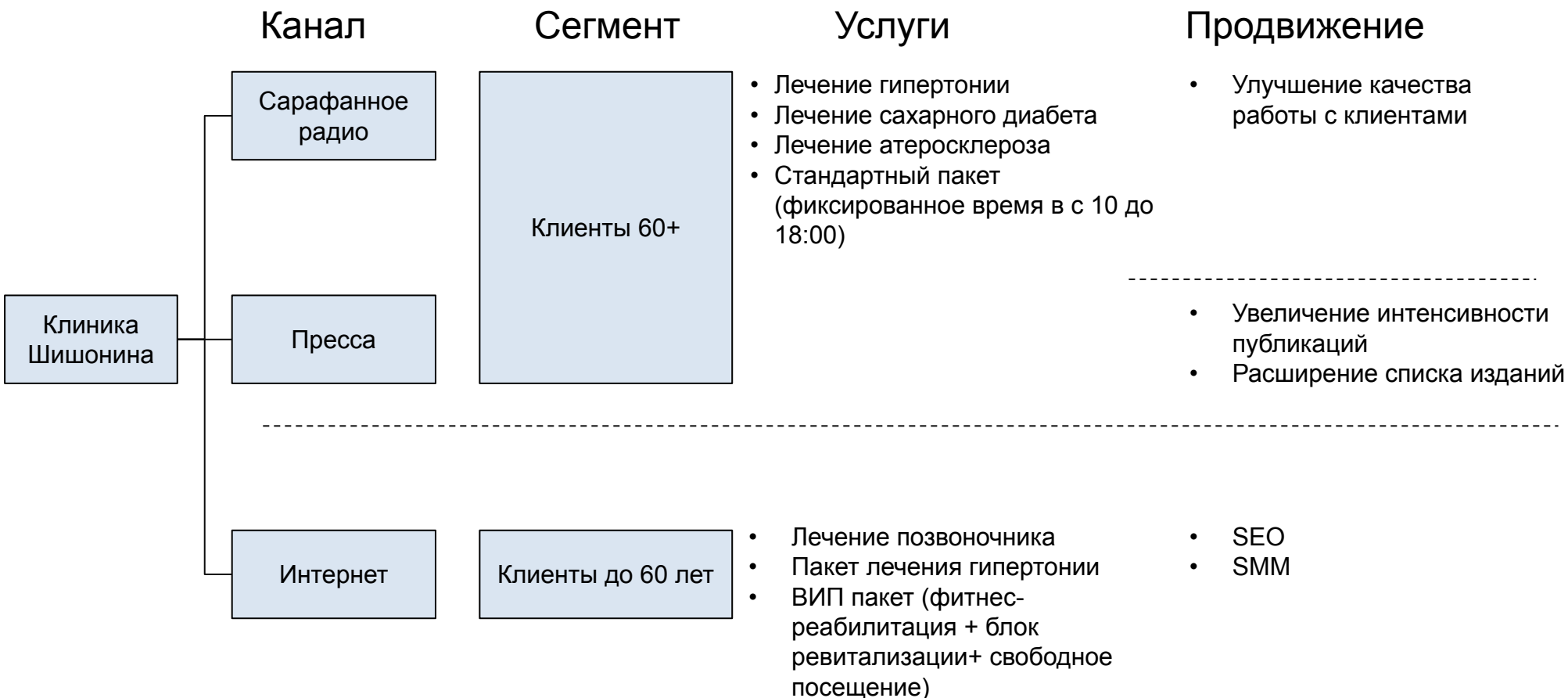
Affinity Index, Aff, Аффинити-индекс, Индекс соответствия — обозначает отношение рейтинга по целевой аудитории к рейтингу по базовой аудитории. Индекс соответствия показывает, насколько лучше (качественнее, больше, сильнее, плотнее) целевая аудитория контактировала с событием (телепрограммой или рекламным роликом), чем базовая. Аффинити-индекс показывает качество размещения. Чем он больше, тем меньше денег потратит рекламодатель на покупку базовых пунктов рейтинга. Или на те же деньги — больше целевых пунктов. Показывает «профильность» выбранного рекламного средства **ЦЕЛЬ** отношению к заданной целевой аудитории.

**Увеличить на 30% приток клиентов**

**Дополняется**



# Основа маркетинговой стратегии – разделение предложений по каналам продаж и диверсификация спектра услуг в зависимости от целевой аудитории

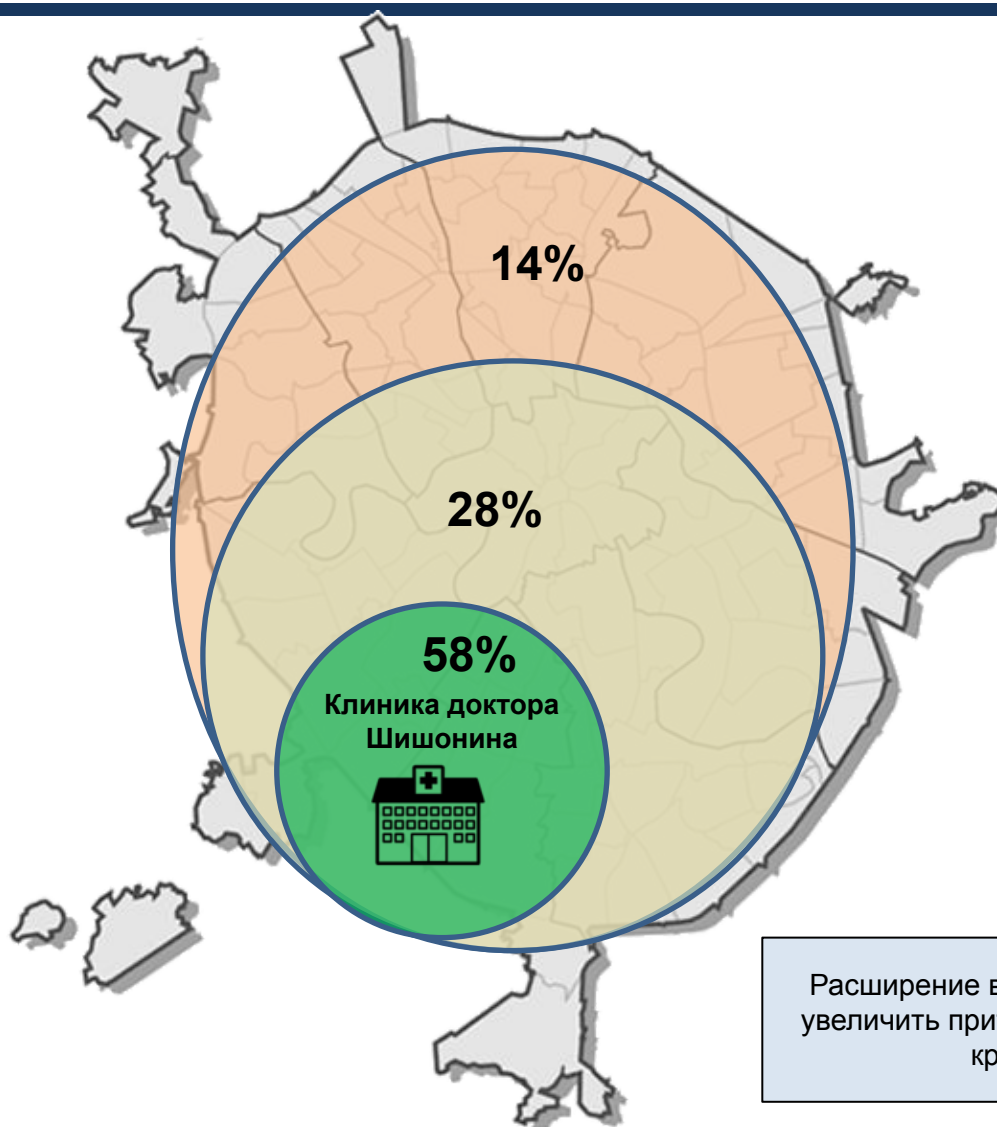


Сравнивая глобальные данные отношения респондентов к видеорекламе с российскими, можно заметить, что в первом случае возраст людей имеет большее значение почти во всех случаях. Общая закономерность ожидаема: чем старше респондент, тем больше его раздражает видеореклама.



# Ожидаемо, присутствует высокая корреляция между количеством клиентов Клиники и районом проживания

Москва

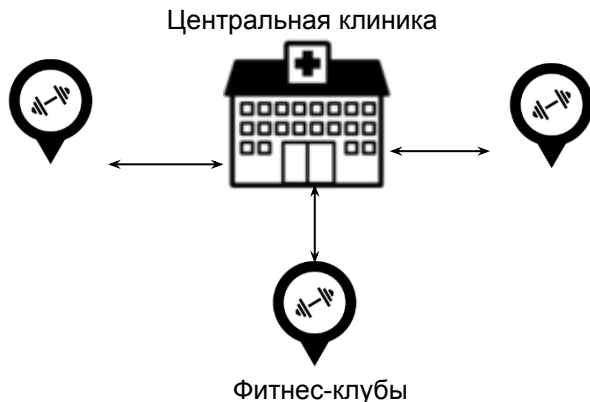


САО	8%
СВАО	7%
СЗАО	1%
ЗАО	4%
ЦАО	13%
ВАО	5%
ЮВАО	4%
ЮАО	16%
ЮЗАО	42%

Расширение в рамках московского региона позволит увеличить приток клиентов из нецелевых округов (все кроме ЮАО и ЮЗАО) в **5 раз** !

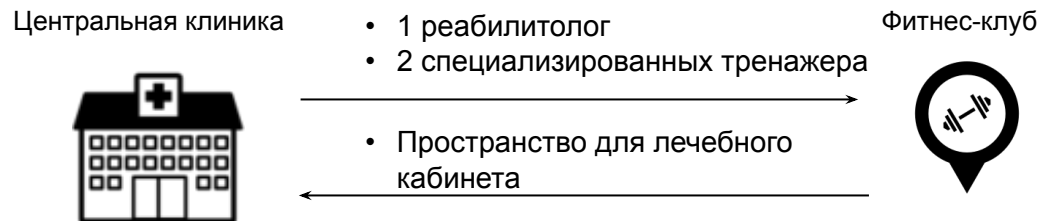
# ...А контроль над персоналом и плановое посещение центральной клиники позволит не снижать качество предоставляемых услуг

## 1 Сотрудничество с сетью фитнес-клубов на основании договора



- N-Ergo (2 клуба)
- Alex-(9 клубов)
- X-Fit (10 клубов)

## 2 Организация кабинета для коррекции на базе конкретного фитнес-клуба



### Условия реализации модели:

- Приобретение корпоративного пакета абонементов в сети фитнес-клубов по цене ~40 тыс. руб. год (скидка до 30%) на определенное количество. Абонемент активируется, при первом посещении нового клиента
- Клиники прикрепляет к фитнес-клубу 1 реабилитолога, который обслуживать до 5 пациентов в час

### Обеспечение сотрудничества:

- **Варианты проведения оплаты:**
- Всю стоимость пациент оплачивает в **центральной клинике** при заключении договор. После этого происходит подключение его к корпоративной программе фитнес-клуба

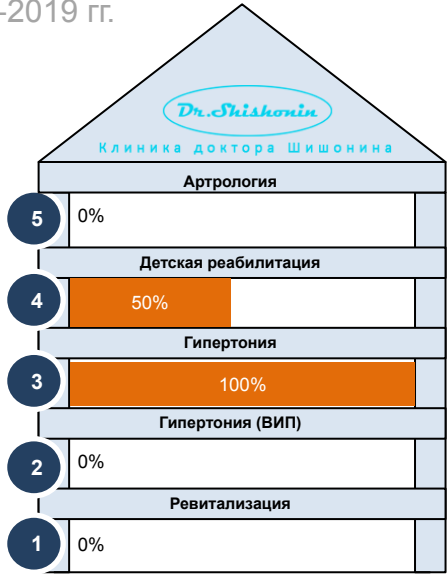
### Модель поведения клиента

1. Посещение Центральной клиники с целью диагностики и назначения программы тренировок и заключения договора
2. Выбор территориально удобного для посещения фитнес-клуба
3. Посещение фитнес-клуба 1-3 раза в неделю
4. 1 раз в месяц контрольное посещение Центральной клиники с целью проверки прогресса

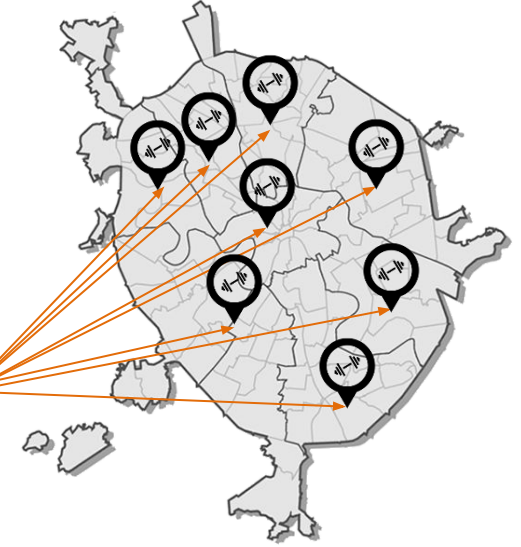
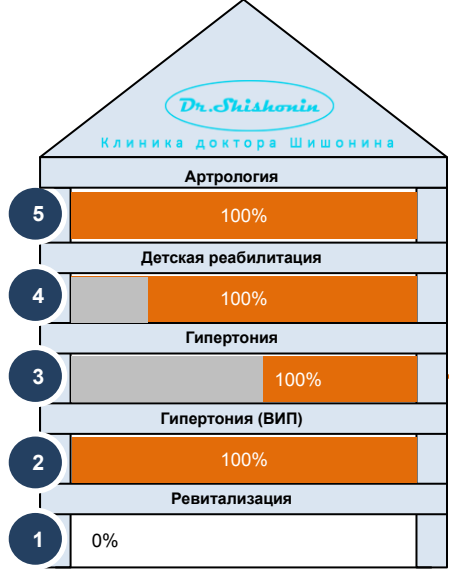
Подобная модель в отличие от франчайзинга позволяет контролировать качество услуг, при этом давая возможность клиенту основную часть времени проходить восстановление в удобной локации

После вывода клиники на максимальные мощности в течение 2-х лет, наступает период активной экспансии. Сначала в рамках Московского региона, а затем и по всей России.

I этап  
2018-2019 гг.



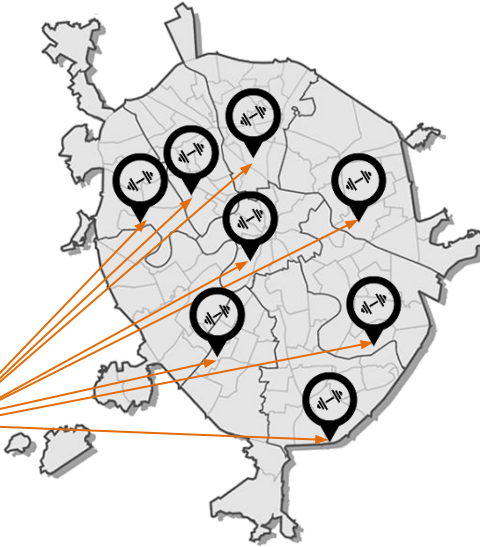
II этап  
2019-2022 гг.



III этап  
2023-2028 гг.



**Институт Ревитализации**



# Целесообразно поэтапное развитие клиники «Доктора Шишони́на» на принципах самоинвестирования с конечной целью в виде создания исследовательского центра с разветвленной сетью клиник в городах-миллионниках РФ

<b>Цели:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективное использование текущих мощностей 3-го этажа в рамках стандартной услуги по лечению гипертонии и сопутствующих заболеваний (с 500 до 800 абонементов в год)</li> <li>2. Внедрение услуги «Детская реабилитация» (300 абонементов) на 4-м этаже</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кратное расширение производственных мощностей клиники за счет создания филиалов в каждом административном округе Москвы (130 абонементов на филиал)</li> <li>2. Вывод на максимальные мощности услуги «Детская реабилитация» (400 абонементов в год)</li> <li>3. Внедрение услуги Артрология на 5-м этаже (200 абонементов в год)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание рынка «ревитализации» за счет активизации полноценной научной деятельности с доказательной базой в рамках данного направления</li> <li>2. Создание сети клиник в городах-миллионниках РФ (400 абонементов на 1 клинику)</li> </ol>
<b>Сроки:</b> До 2019-го года	<b>Сроки:</b> До 2022 года	<b>Сроки:</b> До 2028 года
<b>Потенциал:</b> Увеличение выручки в ~2,5 раза	<b>Потенциал:</b> Увеличение выручки до ~400 млн руб.	<b>Потенциал:</b> Увеличение выручки до ~1,2 млрд руб.
<b>Затраты:</b> До 5 млн руб. на продвижение и оборотные средства		
<b>Целевая аудитория:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гипертоники 45+ (750 абонементов в год)</li> <li>• Дети нуждающиеся в реабилитации:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• ДЦП</li> <li>• Постонкология</li> <li>• Повышение успеваемости</li> </ul> </li> </ul> <p>Лечение гипертонии (расширенное) + Детская реабилитация</p> <p>1 клиника в Ясенево</p>	<b>Целевая аудитория:</b> + носители эндопротезов <p>Лечение гипертонии (расширенное) + Детская реабилитация + Артрология</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Центральная клиника в Ясенево</li> <li>• 12 филиалов клиники в Москве на базе фитнес-клубов</li> </ul>	<b>Целевая аудитория:</b> + пациенты 45+ лет премиальной категории, заинтересованные в дорогостоящей ревитализации <p>Лечение гипертонии + Детская реабилитация + Артрология + Ревитализация</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научно-исследовательский центр Ревитализации (Ясенево)</li> <li>• 12 филиалов в Москве</li> <li>• 14 клиник Доктора Шишони́на в городах-миллионниках РФ</li> </ul>

Ассортимент услуг и целевая аудитория

# На рынке фитнес-реабилитации на сегодняшний день существуют различные модели развития бизнеса: от открытия филиалов в крупных городах до продажи франшизы



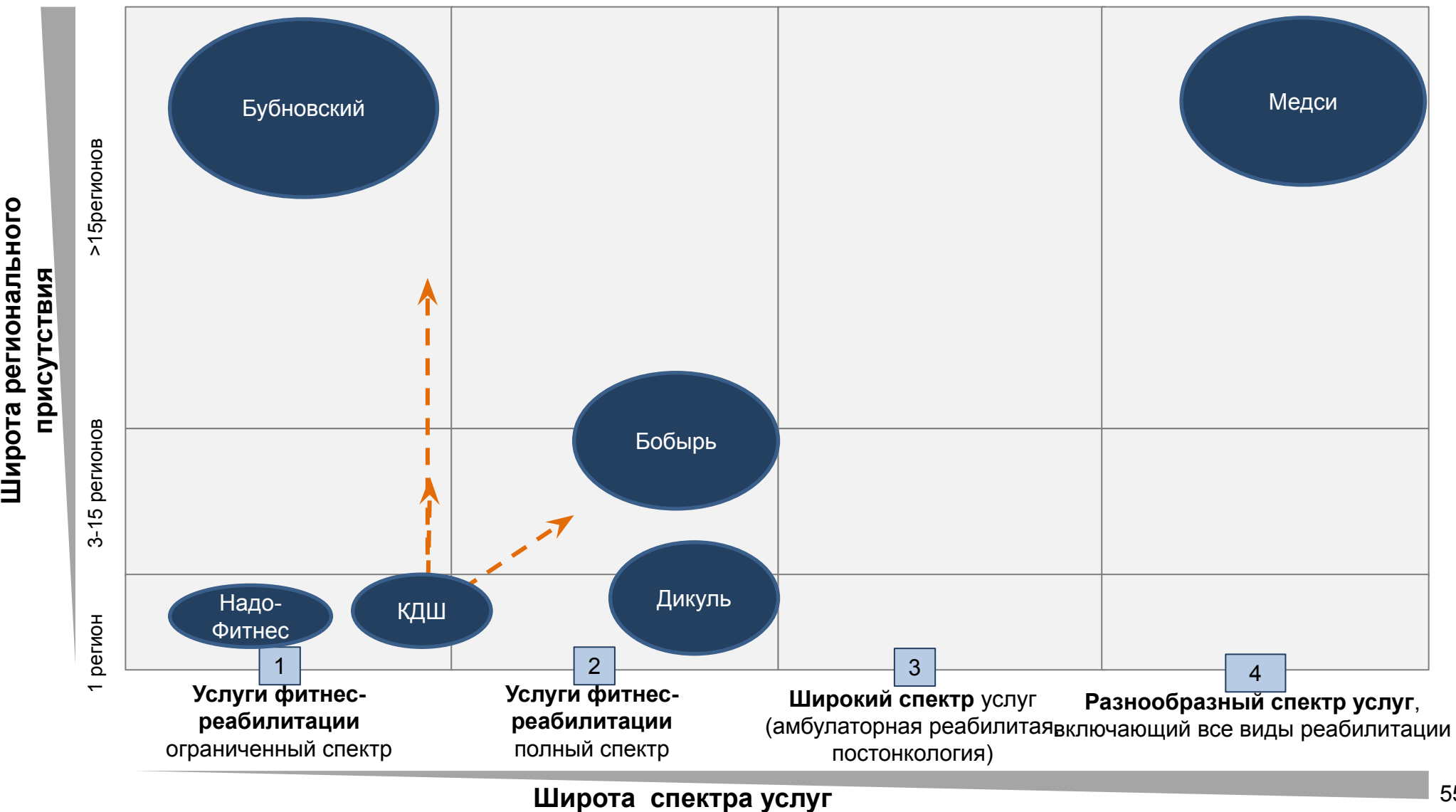
Клиника доктора Шишонина

	«Надо Фитнес»	Бубновски	Дикул	Бобыря	Клиника доктора Шишонина
<b>Цена за 1 занятие:</b>	1,5 – 3 тыс. руб.	2,5 тыс. руб. *	1 – 2 тыс. руб.	3,5 тыс. руб.	1,3 тыс. руб. *
<b>Кол-во клиник:</b>	1	100+	12	7	1
<b>Модель развития бизнеса:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 центр был открыт в 2016-м году и дальнейшего развития пока не происходит</li> </ul>	Франшиза <ul style="list-style-type: none"> <li>Паушальный взнос \$20 тыс.</li> <li>Обязательное обучение специалистов</li> <li>Роялти \$1 тыс.</li> </ul>	Открытие крупных центров, имеющих разные специализации, в в долях с партнера	Открытие филиалов крупных городах	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 центр был открыт в 2016-м году</li> </ul>
<b>Специализация</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Лечение позвоночника</li> <li>Кинезиотерапия</li> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Диагностика</li> <li>Мануальная терапия</li> <li>Лечение позвоночника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Авторская методика лечения позвоночника</li> <li>Мануальная терапия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Авторская методика лечения гипертонии, атеросклероза, диабета</li> <li>позвоночника</li> <li>Реабилитационный фитнес</li> </ul>

Основной актив маркетинговый актив клиник фитнес-реабилитации – имя и репутация основателя !

\* При покупке годового полного абонемента и посещения его 3 раза в неделю

# Альтернативы развития Клиники доктора Шишонина: расширять региональную сеть и/или спектр услуг, не связанных с лечением гипертонии



# Гипербарическая оксигенация

## Временной цикл предоставления услуги:

погружение клиента в барокамеру — 5 минут;  
 накачка барокамеры до рабочего давления (компрессия) - 5 минут;  
 непосредственно сеанс (изопрессия) 25-40 минут;  
 сброс давления (декомпрессия) — 5 минут;  
 выход клиента из барокамеры — 5 минут;  
 подготовка капсулы для нового клиента — 5 минут.

## Список необходимого оборудования

1. Кислородная капсула (барокамера);  
 Концентратор кислорода;  
 Система охлаждения сжатого воздуха, без фреона и воды;  
 Коврик под барокамеру/основание;  
 Комплект одноразового белья;  
 Система связи с администратором, кнопка;  
 Пульсоксиметр.

Стоимость 1 барокамеры: 700 т.р.-10 млн руб.

Расход кислорода 10 л/мин

Кислородный концентратор Atmung LF-H-10A (10L-I) – производитель  
 15 л/мин - стоимость

## Целевая аудитория

Целевая аудитория (ЦА) достаточно обширна, но следует выделить основные сегменты:

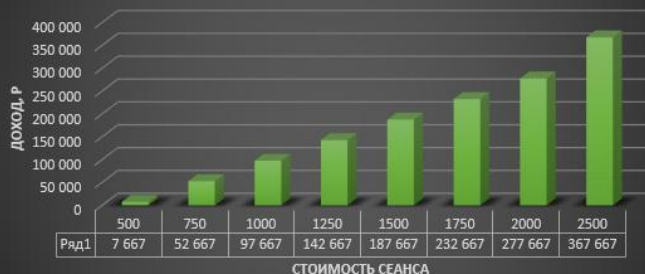
Спортсмены (любители, профессионалы). Применение барокамеры позволяет сократить время восстановления между усиленными тренировками, повышается выносливость и силовые показатели. Большую популярность баротерапия набирает в спорте высоких достижений, у паралимпийцев, в одиночных и командных видах спорта. Люди, имеющие с медицинское направление. Врачи могут прописывать баротерапию своим пациентам в разных случаях, но есть проблема в доступности классических барокамер – их практически нет, особенно в регионах. Из-за высокой цены на металлические барокамеры, покупка новых становится проблемной и, как правило, не происходит. Обычно, прописывается курс из 20-30 часов баротерапии с последующей паузов в 2-3 месяца.

Люди с гипоксией, с хронической усталостью и другими «офисными» проблемами. Такое люди стремятся к повышению работоспособности, поэтому им баротерапия показана в длительном периоде использования, курсы по 20-60 сеансов.

Аутизм, ДЦП, ЗРР и прочие заболевания. Т.к. эти заболевания связаны с проблемами в работе нервной системы и кровеносных сосудов, то баротерапия таким людям показана как вторая жизнь. Терапевтический эффект заметен после 5-7-го сеанса. Необходимо проходить курс по 20-30 часов каждые 3-4 месяца.

Перенесшие хирургические операции (косметологические). Баротерапия

Доход барокамеры / цена сеанса





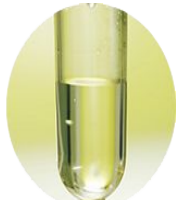
# Ксеноноотерапия

Показатель	Пессимистичный	Средний	Оптимистичный
Кол-во процедур в день	5	7	10
Выручка в день, руб.	17 500	24 500	35 000
Прибыль в год, руб.	2 991 120	4 187 568	5 982 240
Окупаемость с момента установки, мес.	2,5	1,8	1,3

# Комплексная ревитализация



- Клиника Vitality Natural Health Care
- Программа ревитализации:
- Акупунктурная терапия
- Гормональная терапия
- Витаминные инъекции



- Целевая аудитория .
- Мужчины и женщины от 30-65+ с уровнем дохода выше среднего.

- США, Аризона
- Стоимость комплекса услуг :  
• 560 500\$



- Привлечение клиентов:  
Инстаграм, канал youtube

## Комплексная витализация

- Клиника «Преображение»
  - Программа ревитализации:
  - **Высокотоновая терапия**  
(Терапевтический эффект при высокотоновой терапии достигается не простым электрическим раздражением мышц и нервов, а запуском целого ряда внутриклеточных биохимических и биофизических реакций)
  - Мезотерапия
  - **Массаж**
  - Психолог
- 
- Целевая аудитория .
  - Мужчины и женщины от 30-65+ среднего уровня дохода.

- Россия, Санкт-Петербург
- **Стоимость комплекса услуг : 10.500 руб.**



- канал youtube, соц. Сети, контекстная реклама в интернете

# Комплексная ревитализация



- Клинический санаторий Барвиха
- Программа ревитализации «Детокс за 6 дней»
- Гирудотерапия по соответствующей методике;
- Фитотерапия (выведение токсинов);
- Тюбаж печени и желчевыводящих путей;
- Гидроколонтотерапия;
- Кислородотерапия (ингаляции кислорода или ГБО);
- Массаж спины и лечебная гимнастика;



Время

Доступность к центру столицы, в отличие от сопоставимых по уровню европейских медицинских клиник (Германии, Швейцарии, Австрии)



Качество

Сочетание передовых медицинских технологий, современного оснащения и квалифицированных кадров



Статус

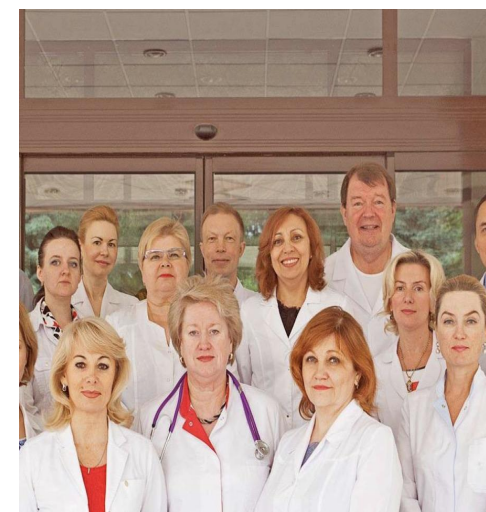
Сообщество уважаемых гостей санатория «Барвиха»

- Целевая ауд
- Мужчины и женщины от 25-65+ с высоким уровнем дохода.

- Россия, Москва
- Стоимость комплекса услуг : 83.000 руб.

- 2016 235млн руб
- 2017 150 млн руб субсидии

- Привлечение клиентов: реклама в интернете



# Реабилитационные центры за рубежом

## Описание бизнес-модели

Реабилитационные центры, которые специализируются на восстановлении пациентов после различных заболеваний. Чаще всего не имеют узкой специализации и занимаются несколькими направлениями. Обычно проводят стационарное, но также предоставляют амбулаторное лечение.

## Стоимость реабилитации за границей

Средняя цена за сутки реабилитации в разных странах (в долларах)

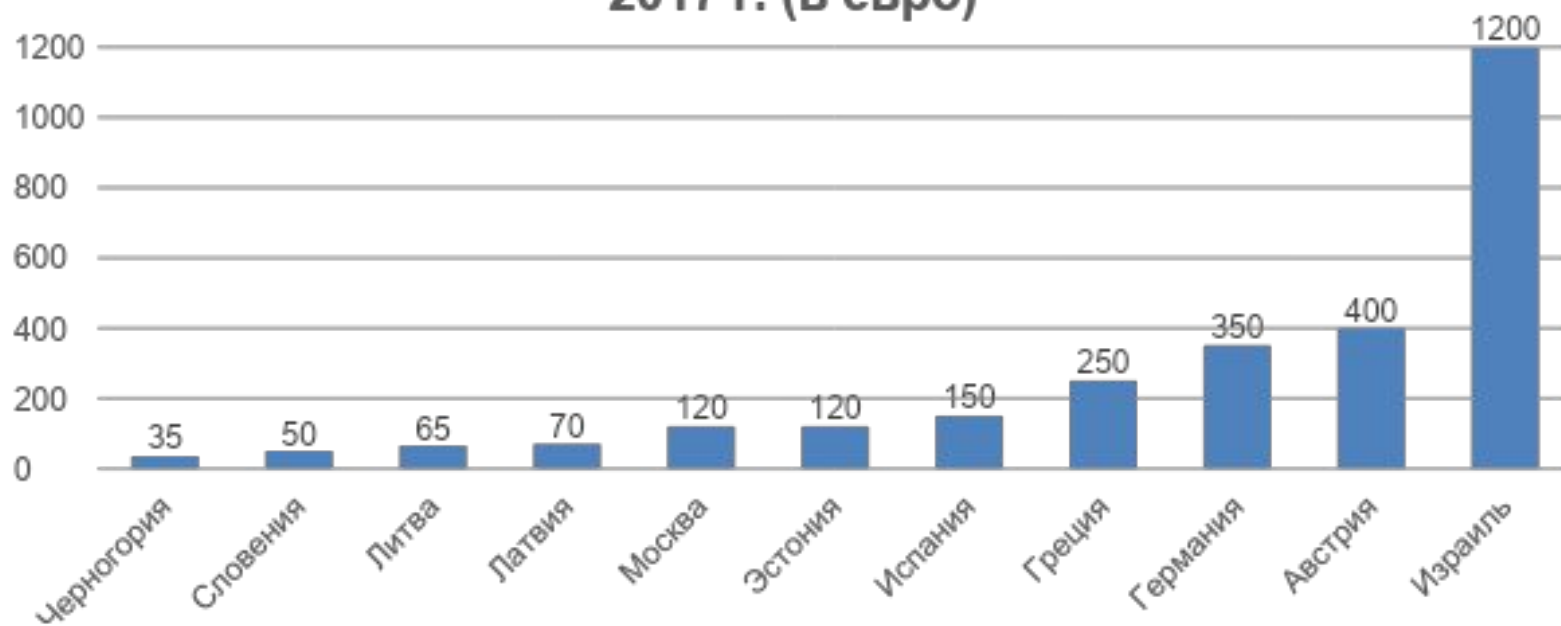


## Заболевания

- Ортопедическая реабилитация
- Неврологическая реабилитация
- Реабилитация ДЦП
- Реабилитация после инсульта
- Реабилитация после перелома позвоночника
- И другие



## Минимальная стоимость одного дня реабилитации в России и за рубежом по состоянию на август 2017 г. (в евро)



# Реабилитационный центр Реут в Тель-Авиве

## Описание

Где: г. Тель-Авив,  
Израиль  
Вместимость: 350  
мест в стационаре  
Возможно  
амбулаторное  
лечение



Проводится  
реабилитация:

- Неврологическая
- Ортопедическая
- Послеоперационная
- Респираторная
- Гериатрическая



Используют такие методики  
реабилитации, как:

- Физиотерапия
- Трудотерапия
- Спич-терапия
- Диетотерапия
- Реабилитационная психология
- Музыкотерапия
- Пет-терапия
- Ботулинотерапия

