

هزینه های راه اندازی مطب

برای اینکه یه مطب کوچیک دندونپزشکی رو با حداقل امکانات و تجهیزات راه اندازی کنیم ما ۵ نوع هزینه رو باید در نظر داشته باشیم :

۱- هزینه خرید یا اجاره مطب

۲- هزینه بازسازی و طراحی داخلی مطب

۳- هزینه خرید تجهیزات

۴- هزینه تامین مواد مصرفی

۵- هزینه بازاریابی و جذب بیمار

• هزینه خرید یا اجاره مطب

اگه قرار باشه یک جواب کوتاه یک کلمه ای به این سوال بدم که مطب رو بخریم بهتره یا اجاره کنیم بدون هیچ تردیدی جواب من اینه که حتما بخرید ولی در عمل و واقعیت ، پاسخ به این سوال ، اینقدرها هم ساده و قطعی نیست .

اول بریم سراغ اینکه چرا جواب من قطعا خریده .

مطب اجاره ای سه تا ایراد اساسی داره :

۱- اول اینکه دلت نمیداد هزینه کنی برای طراحی داخلی مطب چون فکر می کنی این هزینه ها بعد از اتمام قرارداد اجاره کاملا از بین میره و شما ضرر می کنی ؛ پس خودتو مجبور می کنی جایی مشغول به کار شی که تاسیسات و زیر ساختش استاندارد نیست ، طراحی و فضای کلی مطب با سلیقه شما سازگاری نداره و بیماراتون هم ممکنه به خاطر طراحی نه چندان مناسب مطب ، به شما یا برچسب خسیس بزنن یا بدسلیقه .

۲- دومین ایراد اصلی مطب اجاره ای اینه که صاحب مطب منتظره مطب شما بگیره و تا می تونه اجاره مطب رو ببره بالا چون در واقع خودش رو در کارکرد و سود شما سهیم میدونه و حق خودش میدونه که از این سود ، سهم بیشتری رو مطالبه کنه .

۳- ایراد سوم اینه که اگه نتونی با صاحب ملک برای تمدید قرارداد اجاره توافق کنی ، ممکنه مجبور شی ملک رو خالی کنی و یه دندونپزشک رقیب بیاد تو مطب آماده شما و هر آنچه را که شما کشتی درو کنه (حتی تصورش هم دردناکه)

غیر از این ایرادات بزرگ مطب اجاره ای ، یکی دیگه از دلایل اصلی جواب قطعی من برای خرید مطب اینه که خرید مطب علاوه بر اینکه نگرانی شما رو در مورد معایب مطب اجاره ای از بین می بره ، در واقع یک سرمایه گذاری در بازار ملک محسوب میشه و با توجه به تورم های زیادی که در چندین سال اخیر تجربه کردیم ، یه جورایی حفظ ارزش دارایی شما هم به حساب میاد .

حالا ببینیم چرا وقتی کفه ترازو اینقدر به نفع خرید مطب سنگینه ، بعضی وقتها مجبور می شیم گزینه بدتر رو انتخاب کنیم و بریم سراغ اجاره مطب :

- شاید اصلی ترین دلیل اینه که پول خرید مطب رو نداریم و نمی خوایم به خاطر نداشتن پول ، استقلال حرفه ای و افتتاح مطب خودمون رو عقب بندازیم .

- دلیل بعدیش ممکنه این باشه که فکر کنیم اگه پولی رو که میخوایم برای خرید مطب هزینه کنیم توی بازارهای مالی دیگه سرمایه گذاری کنیم ، سود خیلی بیشتری گیرمون میاد

- دلیل سوم اینه که پول خرید مطب توی مناطق متوسط و مرکزی شهر رو هم داریم اما می خوایم حتما جای خاصی از شهر مطب بزنیم که ملک اونجا خیلی گرونتره و خیالمون راحت نیست که مطب مون توی اون قسمت شهر می گیره یا نه ؛ پس با اجاره مطب تو منطقه مورد نظر شهر ، شانس موفقیت خودمون رو امتحان می کنیم بدون اینکه با ریسک بالا، همه سرمایه مون رو بابت خرید مطب ، اونجا ببریم و اگه مطب نگرفت نهایتا هزینه اجاره مطب رو از دست میدیم .

به عنوان جمع بندی سعی کنید مطب تون رو بخرید ولی اگه مجبور شدید اجاره کنید حداقل :

۱- قرارداد اجاره طولانی مدت ترجیحا بالای ۳ سال ببندید ؛ اینجوری هم هزینه اولیه بازسازی و طراحی مطب توی اون چند سال تقسیم میشه مثلا میگی ۲۰۰ میلیون هزینه کردم ولی اقلا ۳ سال ازش استفاده میکنم نه یک سال

۲- سعی کنید مطب آماده رو اجاره کنید که مجبور نشید هزینه تاسیسات و بازسازی و طراحی بدید .

۳- برای خرید اون مطب اجاره ای یا مکانی مشابه تو همون منطقه برنامه ریزی کنید .

۴- با مالک در مورد درصد افزایش اجاره سالانه مطب به توافق خوبی رسید و برای اینکار ، رو مزایای اجاره دادن ملکش به شما تمرکز کنید ؛ مثل اینکه کسی روی ملک اجاره ای هزینه نمی کنه ولی من میخوام ۲۰۰ میلیون تومان هزینه روی ملک شما انجام بدم و این هزینه برای شما می مونه ، در ضمن ارزش ملک شما به خاطر رفت و آمد بیماران داره میره بالا و به قولی سر قفلی پیدا می کنه و حتی اگه من از این مطب برم شما با تاکید بر اینکه اینجا چند ساله مطب دندونپزشکی بود . می تونید از نفر بعدی هم اجاره خوبی بگیرید . به نظر من اگه تورم سالانه در بازار اجاره مسکن حدود ۴۰ درصد باشه شما باید روی ۲۰ - ۱۵ درصد با مالک توافق کنید .

حالا برگردیم به گزینه خرید مطب ؛

فاکتورهای زیادی تو خرید مطب مهم هستن که توی فصل دوم ، یه اپیزود کامل در مورد خرید مطب و با حضور کارشناس صحبت خواهیم کرد و در فرصت این اپیزود ، فقط در همین حد بگم که بسته به شهر ، مناطق مختلف اون شهر ، عمر ساختمان و متراژهای مختلف ، این هزینه بسیار متغیره و دو تا موضوع خیلی مهم ، روی این تصمیم که کجای شهر و در چه ابعادی مطب بخرم تاثیر میذاره :

اول اینکه گروه هدف من چه کسانی هستن و من دوست دارم چه تیپ بیمارایی به مطب من بیان و دوم اینکه من روی ارائه چه خدمتی تمرکز کردم ؟ یه مثال بزنم : اگه تمرکز مطب شما روی ارائه خدمات عمومی به افراد کارمند و دارای پوشش بیمه ای هست دلیلی نداره یه مطب شیک و بزرگ توی گرونترین خیابون شهر بزنی یا برعکس اگه شما می خواید روی ارائه خدمات لوکس مثل لمینیت و ارتودنسی نامرئی و خدمات زیبایی و برای آدم های مرفه و پولدار تمرکز کنید ، یه مطب کوچیک تو مناطق پایین شهر ، نمی تونه گزینه درستی برای شما باشه .

• هزینه بازسازی و طراحی داخلی مطب

تقریباً همه ساختمان هایی که قراره یه روز مطب دندونپزشکی بشن ، با این هدف ساخته شدن و یا برای کاربری مسکونی طراحی شدن یا کاربری اداری و در هر دو حالت ، به درد راه اندازی مطب دندونپزشکی نمی خورن ؛ پس شما چه ساختمان نوساز بخرید و چه قدیمی ساز ، حتما نیاز به تخریب و بازسازی دارید اولاً به خاطر زیرساختهای مکانیکی و تاسیساتی که یه مطب دندونپزشکی نیاز داره دوماً به خاطر الزامات بهداشتی که مجبورید رعایت کنید و سوم به خاطر زیباسازی فضای مطب که بتونید اقلاً یه فضای دلنشین توی اتاق انتظار برای بیماراتون داشته باشید ؛ این سه تا فاکتور چیزهایی هستن که همیشه ازشون در رفت حالا اگه بحث سلیقه دندونپزشک ، طراحی زیبا و ارگونومیک و بحث های بازاریابی رو هم در نظر بگیرید هزینه بازسازی خیلی بالاتر هم میره .

پیشنهاد من اینه که اگه مطب اجاره ایه (البته حداقل از نوع سه سالش) ، سعی کنید همون سه تا الزام اصلی رو رعایت کنید و با حداقل تخریب و هزینه ؛ مثلاً لوله کشی یونیت ها رو به صورت رو کار انجام بدید و منظره بدش رو هم با یه کاور خوشگل بپوشونید ولی اگه مطب رو خریدید حتما هزینه خوبی رو برای بازسازی و طراحی کنار بذارید .

دو تا هشدار جدی هم بهتون بدم :

- ۱- طراحی مطب دندانپزشکی یه شغل حرفه ای و تخصصیه با کلی جزئیات و ریزه کاری ؛ پس سعی نکنید خودتون انجامش بدید یا بسپرید دست یکی از دوستان و آشنایانتون که تجربه اینکارو نداره و حتما برید سمت شرکت هایی که رزومه خوب و قوی در زمینه طراحی و اجرای مطب دندانپزشکی دارن .
- ۲- معمولاً هزینه ای که برای بازسازی مطب پیش بینی می کنید خیلی خوش بینانه است و بدون توجه به جزئیات ؛ تجربه من و دوستانم از بازسازی مطب اینه که شما ۳ برابر پولی رو که فکر می کنید برای بازسازی مطب کافیه در نهایت خرج بازسازی خواهید کرد ؛ پس قبل از شروع به کار ، به برآورد هزینه دقیق و علمی داشته باشید و فکر تامین منابع مالیش رو هم بکنید .

• هزینه خرید تجهیزات

برای راه اندازی یه مطب عمومی دندانپزشکی تک یونیتی ، حداقل تجهیزاتی که لازم دارید شامل ایناس : یونیت و صندلی دندانپزشکی ، کمپرسور هوا (ترجیحاً از نوع Oil Free) ساکشن که ترجیحاً از نوع مرکزی باشه - دستگاه رادیوگرافی PA (که ترجیحاً باید مجهز به RVG یا فسفرپلیت هم باشه) - اتوکلاو کلاس B - دستگاه لایت و آمالگاماتور - چند ست توربین و آنگل و ایرموتور و ترجیحاً اندولیفیت ، روتاری و اپکس فاینر و یه سری وسایل ارزون قیمت دیگه . البته اگه بخواید درمان های تخصصی مثل ایمپلنت ، لیزر و بلیچینگ رو هم انجام بدید ، این لیست خیلی می تونه مفصل تر باشه .

هر کدوم از این تجهیزات با برندهای مختلف و امکانات بسیار متنوع ، یه Range قیمتی خیلی وسیع و توسط شرکت های متعددی توی بازار عرضه می شه و از طرف دیگه به دلیل تورم خیلی زیادی که در کل جامعه و به طبع اون در بازار تجهیزات دندانپزشکی وجود داره ، قیمت این تجهیزات دائماً در حال تغییره و همیشه مبلغ مشخصی رو به عنوان هزینه خرید تجهیزات اصلی یک مطب دندانپزشکی برآورد کرد ولی اگه در زمان راه اندازی مطب ، قیمت این تجهیزات اصلی رو استعلام کنید و یه ۲۰ درصد هم برای خرید سایر تجهیزات بهش اضافه کنید ، عددی که دستتون میاد تقریباً یه برآورد واقعی و درسته. برای کاهش هزینه های تجهیز مطب ، گزینه خرید تجهیزات دست دوم هم وجود داره که با توجه به تجربه شخصی ، توصیه نمی کنم .

- **هزینه تامین مواد مصرفی**

با ۱۰ - ۵ درصد هزینه خرید تجهیزات اصلی مطب ، شاید بشه به اندازه ۴ - ۳ ماه اول حتی بیشتر مواد مصرفی مورد نیاز یه مطب دندونپزشکی رو تهیه کرد . خبر خوش اینه که مصرف این مواد ، معنیش برای شما ، درآمد جاریه پس خیلی نگران این جنس هزینه ها نباشید .

- **هزینه بازاریابی و جذب بیمار**

تمام هزینه های سنگین که تا حالا راجع بهش صحبت کردیم ، اگه بیماری برای درمان به شما مراجعه نکنه ، اتلاف سرمایه است و هیچ درآمدی براتون به همراه نداره ؛ پس باید یه برنامه بازاریابی خلاقانه و موثر برای جذب بیمار داشته باشید .

بهترین روش بازاریابی تو دنیا ، بازاریابی دهان به دهانه ؛ به این معنی که شما یه درمان با کیفیت به بیمار ارائه بدین ، ایشون از کار شما کاملاً راضی باشن ، در مورد شما با دوستانشون حرف بزنن و شما رو به اونها معرفی کنن تا شما یه بیمار جدید پیدا کنید ولی این روش خیلی زمان بره و به درد کوتاه مدت شما نمی خوره و نمی تونین به عنوان روش اصلی جذب بیمار اون هم اول راه اندازی مطب روش حساب کنین .

توی فصل دوم یادگست در مورد ماهیت بازاریابی ، ارزش ، استراتژی و میزان کارایی انواع روش های بازاریابی به صورت مفصل صحبت می کنیم ولی به طور خلاصه اینو تو ذهن داشته باشید که بازاریابی فقط تبلیغات نیست ، فقط فروش هم نیست ، فقط پیدا کردن مشتری هم نیست بلکه شامل همه اینا می شه و شامل کلی مطلب دیگه هم میشه ؛ در یک برنامه بازاریابی موفق ، شما یک بازار و گروه هدف رو شناسایی می کنید ، نیاز اصلی اون گروه رو تشخیص می دید و محصول یا خدماتتون رو برای پاسخ به اون نیاز مشخص طراحی می کنید و در واقع یک ارزشی به مشتری ارائه می دید که راضی بشه پولش رو پرداخت کنه .

روش های مختلف بازاریابی رو میشه به دو دسته کلی آنلاین و آفلاین تقسیم بندی کرد :

- بازاریابی آنلاین شامل روش هایی هست که از بستر اینترنت استفاده می کنند مثل بازاریابی محتوایی آنلاین ، راه اندازی سایت و تمرکز بر روی SEO، حضور در شبکه های اجتماعی به صورت مستقل یا از طریق چهره های تاثیرگذار و تبلیغات کلیک آنلاین
- بازاریابی آفلاین روی بسترهایی غیر از اینترنت تمرکز می کنه مثل چاپ تراکت ، بروشور و بیلبرد ، تبلیغ در روزنامه ها و مجلات یا حضور در برنامه های رادیویی و تلویزیونی

هر چند این دو روش بازاریابی خیلی جاها به هم گره می خورند مثل چاپ بروشور تبلیغاتی که در انتهای صفحه ، آدرس سایت و شبکه های اجتماعی خودمون رو هم می نویسیم . علاوه بر استفاده مستقیم از این روشها ، تولید محتواهای آموزشی ، برگزاری رخدادهای مهم و حضور در مراسم های ویژه به عنوان اسپانسر نیز جزو استراتژی های بازاریابی محسوب می شن . برای انتخاب بهترین روش بازاریابی ، باید به گروه هدف ، کانال های ارتباطی با اونها و ارزش پیشنهادی شما برای اون گروه توجه کنید ؛ مثلا اگه شما تمرکز خودتون رو گذاشتین روی درمان آوردنچر و یا تیراژ بالا و گروههای درآمدی متوسط ، چاپ بروشور و پخش تراکت در مجاورت کانون های بازنشستگان خیلی منطقی تره تا تمرکز روی بالا آوردن SEO مطب تون .

امیدوارم که مطالب این اپیزود براتون مفید باشه .