

کجا مطب بزنم ؟

دندونپزشکی رو تجسم کنید که دوره طرح یا سربازیش رو گذرونده و بعد از چند سال کار تو کلینیک ، مطبش رو زده ، چند سال هم تمام انرژی شو گذاشته والان یه مطب کاملاً فعال داره و یه درآمد خوب . به هر دلیلی تصمیم می‌گیره مهاجرت کنه . حالا این مهاجرت می‌تونه از یه شهر به یه شهر دیگه باشه یا کلاً بخواد از ایران بره . کل سرمایه‌ای رو که تو این مدت جمع کرده شاید بشه تو سه تا کلمه بیان کرد : تجربه ، پول ، بیمار

تجربه و پول رو می‌تونه برداره و با خودش ببره ولی سرمایه اصلیش یعنی بیمارهای وفادارش رو کاملاً از دست میده .

فکر کنید این دندونپزشک نرفته خارج از کشور و به دلیل امکانات کمی که تو شهر اول وجود داشته تصمیم گرفته بره یه شهر بزرگتر زندگی کنه ، حالا تو شهر جدید باید از اول شروع کنه تا کم کم جا بیفته . وسوسه می‌شه چند روز در هفته برگردن شهر اول که کلی بیمار داره و یهو درآمد خویش رو از دست نده، این برنامه رو برای ۶ ماه تا یکسال چیده ولی تو شهر جدید به این راحتی مطبش نمی‌گیره . چند سال می‌گذره و هنوز در حال تردد بین دو تا شهره تا اینکه بالاخره رفت و آمد خستش می‌کنه و دور شهر اول رو خط می‌کشه .

این قابی رو که براتون تصویر کردم برای یه عده از همکارا خاطره‌است و برای یه عده دیگه کابوسی که به خاطر ترس از اون ، عطای مهاجرت رو به لقای اون بخشیدن و ترجیح دادن تو همون شهر کوچیک با همون امکانات کم زندگی کنن . همه این حرفها رو زدم تا نشون بدم برخلاف خیلی از شغل‌ها که تغییر محل زندگی ، تو درآمد و سبک زندگی افراد تاثیر خیلی زیادی نداره ، برای یه دندونپزشک ، تغییر محل زندگی ، بحران خیلی بزرگی محسوب می‌شه هم تو درآمدش ، هم تو سبک زندگی و هم تو روحیه و اعتماد بنفسش . خواهش می‌کنم شهر مورد نظرتونو انتخاب کنید و انرژی و نیروی جوونی تونو تو یه شهر اشتباه سرمایه گذاری نکنید .

هر دندونپزشکی برای انتخاب شهر زندگیش معیارهای خاص خودش رو داره :

- یکی میره تو شهر خودش که شهر خیلی بزرگی هم نیست تا پیش خانواده خودش باشه و روی قوم و خویش و دوست و آشنا برای اینکه مریضش بشن حساب کرده .

فصل اول اپیزود ششم

- یکی میخواد تو شهر خودش زندگی کنه ولی امتیاز مطب اونجا رو نداره و میره تو شهرهای کوچیک اطراف تا امتیازش رو کامل کنه و برگرده .
 - یکی تو همون شهری که طرح یا سربازیش اونجا بوده می‌مونه تا بار خودش رو ببندد و بعدش هم هر چی پیش بیاد .
 - یکی هم میخواد بره یه شهر بزرگ ولی اونجا ریسک نگرفتن مطب زیاده پس برنامه شو می‌چینه که تو شهر کوچیک به درآمد برسه و همزمان مقدمات مهاجرت به شهر بزرگتر رو آماده می‌کنه .
- حالا که شهرمونو انتخاب کردیم و برنامه مون رو هم گذاشتیم که مطب بزنینم چند تا سوال هست که باید اول اونا رو جواب بدیم بعد بریم سراغ انتخاب محل مناسب واسه مطب زدن :

❖ اولین سوال اینه که ما به چه گروهی از بیماران می‌خوایم خدمات بدیم و دوست داریم چه جور افرادی بیان مطب ما ؟ شاید حرفم تکراریه و تو اپیزودهای قبلی هم بهش اشاره کردم ولی اونقدر مهمه که باز می‌گم ما نمی‌تونیم همه خدمات رو به همه افراد ارائه بدیم و باید گروه هدفمون رو کاملاً مشخص کنیم و اینکه چه خدماتی رو با چه کیفیتی می‌خوایم به گروه هدفمون عرضه کنیم .

❖ سوال دوم اینه که شما چه ویژگی خاصی دارید که گروه هدف شما به خاطر اون ویژگی باید به سمت شما جذب بشه . الان که دیگه این همه دندونپزشک تو هر شهر وجود دارن یه مزیتی نسبت به بقیه باید داشته باشین و گرنه بیمارها به سمت شما نمیان . به این ویژگی خاص میگن مزیت رقابتی و به اون پکیج جذابی که شما برای بیمارانتون در نظر گرفتین میگن ارزش پیشنهادی . ارزش پیشنهادی ، قلب کسب و کار شماست . توی فصل دوم ، یه اپیزود کامل در مورد ارزش پیشنهادی و بوم کسب و کار صحبت خواهیم کرد .

❖ سوال سومی که باید جوابش رو داشته باشین اینه که:

🔲 درآمدتونو از کدوم راه می‌خواین به دست بیارین ؟

🔲 تمرکزتون روی بیمار آزاده یا می‌خواین با بیمه ها قرارداد ببندین ؟

🔲 به خدمات لوکس و گرون فکر می‌کنید یا روی تعرفه پایین تر و تعداد بیمار بالاتر حساب کردین ؟

❖ سوال چهارم اینه که آیا به گسترش کار فکر می‌کنید یا یه مطب کوچیک و یه درآمد معقول براتون کافیه ؟

حواسمون هم هست که گسترش کار معانی مختلفی داره ؛ از خرید واحد بغلی و بزرگ کردن مطب تا راه انداختن یه مطب دیگه تو قسمت دیگه ای از شهر یا افتتاح کلینیک دندونپزشکی یا خرید تجهیزات جدید و ارائه خدمات مدرن مثل CAD-CAM و لیزر

یه مثال می زنم تا مطلب کامل جا بیفته :

فکر کنین با توجه به سالمند شدن تدریجی جامعه ، گروه هدف شما افراد بالای ۵۰ سال هستن و شما هم می خواین لذت غذا خوردن راحت رو به اونها برگردونین پس تمرکزتون رو گذاشتین روی خدمت آوردنجر متکی بر ایмпلنت برای گروه درآمدی متوسط به بالا . برای جذب بیمار هم با هماهنگی لابراتوار روی سرعت بالای کار تاکید می کنید و مشکلی هم بابت گرفتن چک معتبر از بیمارانتون ندارید . هدفتون هم اینه که کارتونو گسترش بدین و بشین سانتر ارجاع بیماران آوردنجر در شهر . پس دارید برنامه ریزی می کنید که دستگاه CAD-CAM رو بخرید و یه لابراتور مجهز و مدرن راه بندازین . لازمه تحقق این رویاها اینه که شما برید توی مناطق متوسط به بالای شهر یه مطب حداقل ۱۰۰ متری رو بخرین و خوب هم design کنین و این مطب باید قابلیت گسترش هم داشته باشه و ترجیحا بتونید یه واحد دیگه تو همون ساختمان یا یه جای خیلی نزدیک برای راه اندازی لابراتوار در نظر بگیرید . از طرفی چون اکثر بیمارانتون میانسال به بالا هستن باید حواستون باشه که اونا توان و حوصله پله بالا رفتن رو ندارن پس یا طبقه همکف رو انتخاب می کنین یا باید خیالتون از بابت آسانسور ساختمان راحت باشه .

اینجاست که میگم اول باید اون سوالات اساسی رو جواب بدین و بعدش به محل راه اندازی مطب فکر کنین.

چند تا نکته کاربردی هم در مورد انتخاب محل مطب وجود داره که بهشون اشاره می کنم :

۱- درسته که با یه یونیت میشه مطب رو راه انداخت اما یونیت دوم سرعت کار شما و نهایتا بازده مطب رو خیلی می تونه بالا ببره .

۲- توی مطب دندونپزشکی حداکثر ۳ تا یونیت می شه راه اندازی کرد ولی برای کلینیک دندونپزشکی سقف تعداد یونیت مشخص نشده اتفاقا برعکس حداقل باید ۵ تا یونیت رو داشته باشه .

۳- برای متراژ مطب هیچ کف و سقفی تعیین نشده و بسته به توان مالی و استراتژی خودتون می تونید مطبی تو متراژهای مختلف تهیه کنید ؛ البته برای راه اندازی کلینیک دندونپزشکی ، حداقل فضای ۱۵۰ مترمربعی تعیین شده که وقتی میرید تو کار طراحی و بازسازی لازم برای یه کلینیک دندونپزشکی ، می بینید که تو این متراژ خیلی سخت میشه فضاهای لازم رو درآورد . این اعداد رو واسه این میگم که اگه

فصل اول اپیزود ششم

فعلا دارید مطب راه میندازید با این هدف که بعدها واحد بغلی رو هم بخرید و بکنیدش کلینیک ، حواستون به حداقل متراژ لازم باشه و سعی کنید متراژ نهایی حدود ۲۰۰ متر باشه که مشکلی واسه طراحی کلینیک نداشته باشید .

۴- شما چه ساختمان نوساز بخرید و چه قدیمی ، به خاطر اجرای تاسیسات لازم واسه مطب دندونپزشکی و یه دکوراسیون مناسب ، یه بازسازی اساسی نیاز خواهید داشت واسه همین بعضی وقتها ، خرید یه ساختمان قدیمی با قیمت پایین تر ، خیلی منطقی تر به نظر میاد .

۵- هر چند فعلا منعی برای راه اندازی مطب تو ساختمان مسکونی وجود نداره ولی در عمل ، به مشکلات زیادی برخورد می کنید و همیشه هم این امکان وجود داره که تو شهرداری مصوبه ای بر علیه این مجوز به تصویب برسه ؛ پس سعی کنید یه کم بیشتر هزینه کنید و جایی رو بخرید که بعدا به دردسر نیفتید .

۶- خرید مطب توی ساختمانها یا برج های تجاری ، شاید مزایای خاص خودش رو هم داشته باشه ولی ممکنه مدیریت مجتمع محدودیت هایی براتون ایجاد کنه مثل ساعت فعالیت ساختمان ، محدودیت تردد در روزهای تعطیل ، نیاز به هماهنگی برای بازسازی و خیلی موضوعات دیگه که ممکنه به مرور کلافه تون کنه ؛ توصیه می کنم خرید مطب تو همچین مجتمع هایی ، اولویت شما نباشه و تا می تونید سمت اونها نرید .

۷- دسترسی راحت به مطب ، فاکتور خیلی مهمیه در انتخاب محل مطب یا کلینیک ؛ پس قبل از خرید مطب ، گروه هدف خودتون و وسیله حمل و نقل مورد استفاده شون رو بررسی کنید ؛ دسترسی مناسب به پارکینگ عمومی یا جای پارک مناسب در اطراف مطب ، تو رفت و آمد بیماراتون خیلی مهمه .

۸- مناطق کاملا تجاری شهر ، معمولا جای مناسبی برای راه انداختن مطب نیستن چون هم ترافیک زیادی تو اون مناطق هست هم جا پارک سخت گیر میاد . مردمی هم که اونجا تردد می کنند اصولا برای خرید اومدن نه درمان . تو اون تایمی هم که شما کار می کنید کسبه منطقه هم مشغول کار هستن و ترجیح میدن وقتی وقتهای مرده شون رو بذارن واسه درمان مثل وقت نهار یا بعد از بستن مغازه که شما هم دیگه نیستید .

۹- توی شهرهای کوچک و شهرک های بزرگ ، خیابونهای اصلی که دسترسی خوبی دارن به بافت مسکونی منطقه ، معمولا گزینه خوبی هستن برای خرید مطب .

۱۰- توی هر شهری ، معمولا یه سری خیابون ها هستن که محل تجمع پزشکان و دندونپزشکا شدن ؛ این خیابونها ، گزینه خوبی هستن برای دندونپزشکای با سابقه تر و متخصص هایی که زیاد بهشون بیمار ارجاع می

شه و احتمالا برای دندونپزشکای جوون تازه کار اون هم به عنوان مطب اول و موقعی که هنوز پشتوانه بیمار ندارن ، گزینه مناسبی به حساب نمیاد .

۱۱- گزینه اول تون همیشه خرید مطب باشه ولی اگه مجبور شدید اجاره کنید حداقل یه قرارداد سه ساله ببندید که هم دلتون بیاد هزینه کنید برای بازسازی و هم فرصت داشته باشید که برنامه ها تونو اجرایی کنید و به سود دهی برسونیدش.

۱۲- درسته که اندازه و شکل تابلوی مطب دندونپزشک ، تاثیر زیادی رو انتخابش توسط بیمار نداره و بیماران از روش های دیگه ای پزشک شون رو انتخاب می کنن ولی هنوز هم خیلی مهمه مطب تون تابلوخور خوبی داشته باشد و تابلوی مطب تون در دسترس و چلو چشم مردم باشه ؛ پس ترجیحا واحدهای پشت ساختمون رو که دید و دسترسی به خیابون ندارند نخرید و ترجیحا داخل کوچه نرید مطب بزید

۱۳- توی شهرهای کوچیک معمولا مشکلی پیش نمیاد وقتی میرید و تو مرکز شهر مطب می زنید ولی تو شهرهای بزرگ سعی کنید حداقل مطب اول تون رو تو مناطق غیرمرکزی شهر و توی شهرک های مجاور بزید که ترافیک مطب های دندونپزشکی کمتره و احتمالا رقبای ضعیف تری خواهید داشت

۱۴- اگه تو کلینیک مشغول کار هستید و کم کم میخواید به راه اندازی مطب فکر کنید ، تا می تونید تمرکزتون رو بذارین رو خیابونهای مجاور کلینیک ؛ اینجوری شانس گرفتن مطب تون بالاتر میره و بیمارهای شما تو کلینیک ، راحت تر پیداتون می کنند .