

عينة تحليل SWOT للمراكز الطبية في المستشفى هل تدير مستشفى أو عيادة وتحتاج إلى تحليل SWOT للمنافس؛ إذا كانت الإجابة بنعم ، قدم مثالاً مفصلاً لتحليل SWOT للمراكز والمستشفيات الطبية. إذا كان لديك مركز طبي أو مستشفى أو كنت تخطط لإنشاء واحد ، فإن أحد الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها من أجل إجراء تحليل SWOT مفصل ومفصل لمشروع تجاري منذ البداية هو لماذا تحتاج إلى تقرير تحليل SWOT؟ هذا لأن صناعة الرعاية الصحية ليست واحدة من تلك الصناعات التي توفر مكاناً للروح المتوسطة. يتألف المستشفى وقطاع الرعاية الصحية من مشغلين مرخصين كمستشفيات عامة وجراحية توفر التشخيصات الجراحية وغير الجراحية والرعاية الطبية لمرضى المستشفيات المصابين بأمراض. تحتوي العيادات الطبية على أسرة ثابتة وعادة ما تقدم خدمات أخرى ، مثل خدمات العيادات الخارجية وغرفة العمليات وصيدلية. يوجد في الولايات المتحدة سوق كبير جداً لمقدمي الرعاية الصحية وبالطبع في معظم أنحاء العالم. على سبيل المثال ، وفقاً لتقديرات منظمة الصحة العالمية ، 6 مليون صيدلي وغيرهم من المستحضرات الصيدلانية في جميع أنحاء العالم. 3 مليون عامل طبي في جميع أنحاء العالم. يشير هذا إلى أن صناعة الرعاية الصحية هي بالفعل واحدة من أكبر قطاعات القوى العاملة في أي بلد. تظهر نتائج الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة أنه في عام 2011 ، تم دفع نفقات الرعاية الصحية إلى المستشفيات والأطباء ودور رعاية المسنين ومعامل التشخيص والصيدليات ومصنعي المعدات الطبية واللاعبين الآخرين. 9 في المائة من إجمالي الناتج المحلي للولايات المتحدة في سلسلة قيمة أعمال الرعاية الصحية. توقع الخبراء أن حصة الرعاية الصحية في الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة سوف تستمر في النمو ، 6 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام 2016. والحقيقة هي أنه إذا كنت ستحقق الأهداف التي حددتها لعملك ، فيجب عليك التأكد من بناء عمالك على أساس متين. يجب عليك التأكد من اتباع الإجراء المناسب لإنشاء عمل تجاري أو إدارة عمل تجاري ، لذلك تحتاج إلى العمل مع تحليل SWOT مفصل. ما هو تحليل SWOT؟ تحليل SWOT هو نموذج تخطيط استراتيجي متقدم يساعد المؤسسات والمنظمات على تحديد مكان أداءهم بشكل جيد وحيث يمكنهم تحسينه داخلياً وخارجياً. SWOT هي اختصار: S تعني نقاط القوة ، و W تعني نقاط الضعف ، و T تعني التهديدات نقاط القوة والضعف داخلية في المنظمة ، والفرص والتهديدات خارجية في الأصل. . تعد نقاط القوة والفرص مفيدة لاستراتيجية مؤسستك ، كما أن نقاط الضعف والتهديدات تعد سيئة لاستراتيجية مؤسستك. عندما يتعلق الأمر بتطوير تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر لمؤسستك ، ستحتاج إلى جذب كبار المديرين وأصحاب المصلحة الرئيسيين الآخرين الذين يمكن أن تساعد مساهماتهم في هيكلة أعمالك أو مؤسستك وموقعها لتحقيق النمو والربحية. يُنصح باستخدام خدمات مستشار أعمال خبير في هذا الصدد. تحليل SWOT التفصيلي للمراكز والمستشفيات الطبية نقاط القوة تتمثل قوتنا كلاعب في قطاع الرعاية الصحية والمستشفيات في أن لدينا فريقاً من المهنيين الطبيين المؤهلين الذين يتعاملون مع مختلف القضايا. الشواغر في مركزنا الطبي والمستشفى. هم واحد من أفضل الموظفين في المدينة بأكملها حيث يقع المستشفى. نموذج العمل الذي نعمل به (يعمل على مدار 24 ساعة في اليوم و 7 أيام في الأسبوع) العديد من الخيارات ستكون المدفوعات ، ومركز اتصال طبي مجهز جيداً ، والتدريب المستمر وإعادة التدريب لموظفينا وثقافة خدمة العملاء الممتازة لدينا بالتأكيد. الفرص المالية: المصدر الأكثر موثوقية للنمو المالي هو عميلنا الحالي ب و لشبكة الأعمال. نحن في شراكة مع شركات التأمين HMO و Medicare ، يتم هيكلة هيكلنا للدفع مقابل الخدمات بطريقة يمكننا أن نستوعب بشكل مريح المرضى الذين يدفعون من الجيب وأولئك الذين يدفعون مقابل التأمين الصحي. نحن على ثقة من أننا سنستمر في تحقيق إيرادات للشركة. نقاط قوة العملاء: سوف ينمو عملاؤنا من خلال الحالات ، بالإضافة إلى شركات التأمين الصحي والخدمات الطبية وشركات التأمين الطبي. . نقاط القوة الداخلية. ما نقوم به كمؤسسة هو قدرتنا على علاج الأمراض المختلفة وإجراء العمليات الجراحية المختلفة ، ولدينا إمكانية الوصول إلى أفضل الاستشاريين في مختلف المجالات في صناعة الرعاية الصحية. نقاط الضعف صناعة الرعاية الصحية هي صناعة تتطلب مبالغ ضخمة من المال لتتمكن من شراء أفضل المعدات الطبية ، وكذلك استئجار بعض من أفضل المستشارين في هذه الصناعة ، لذلك قد نختم عيوبنا المتصورة حتى تتمكن من الوصول إلى الأموال اللازمة لحل المشكلات المذكورة أعلاه. نقاط الضعف المالية: قد يكون أكبر ضعف مالي لدينا هو أن معظم عملائنا العمل في صناعة دورية وتخضع لأهواء السوق. نقاط ضعف العملاء: بصفتك عملاً جديداً ، تتمثل إحدى نقاط الضعف في أعمالنا في حقيقة أنه لا يمكننا استخدام وفورات الحجم لتقليل أسعار الخدمات والمنتجات ؛ نود أن نقدم لعملائنا أدنى سعر يمكنهم الحصول عليه في منطقتنا. العيوب الداخلية: كشركة تجارية جديدة لا تزال تحاول إثبات وجودها في قطاع الرعاية الصحية. في قطاع الرعاية الصحية ، لا يمكننا استبعاد حقيقة أننا لم نتمكن من إدارة قاعدة البيانات الخاصة بنا

بشكل صحيح لجعلها سلسلة ، لا سيما فيما يتعلق بدقة الاتصال بلمسة واحدة لخدمة العملاء. تتمثل أكبر مشاكلنا مع الموظفين في أننا لم نتمكن من معرفة كيفية تقديم خدمات موثوقة في مؤسستنا بشكل صحيح. ويرجع ذلك إلى حقيقة أن معظم الخبراء البارزين يرغبون دائماً في اختيار أعلى سعر ، فلا تزال لدينا أية فرصة للتنافس مع الأسماك الكبيرة في هذه الصناعة من حيث جذب كبار الخبراء الاستشاريين وتعيينهم. الفرص الإمكانات المتاحة للمستشفيات ومقدمي الرعاية الصحية غير محدودة ، نظراً لحقيقة أن العيادات الطبية ليست فقط لأولئك من هو مريض ويحتاج إلى علاج ؛ يمكن للأشخاص الذين لا يمرضون الخضوع لفحوصات طبية منتظمة من وقت لآخر ، وسنقوم بترتيب عيادتنا الطبية لتحقيق أقصى استفادة من الفرص التي ستكون متاحة لنا في مكان العمليات وحولنا. الفرص المالية: إن أكبر فرصنا لتحسين مواردنا المالية هي إطلاق خط خدمة جديد (سنأخذ أيضاً أدوية بديلة لعلاج أمراض معينة ، وزيادة الاحتفاظ بالعملاء وإطلاق بعد موقع جغرافي جديد المنطقة من خلال منح الامتيازات وفتح مرافق المستشفى لدينا. الفرص المتاحة للعملاء: نحن على دراية بالفرص الضخمة المتاحة للرعاية الصحية وصناعة المستشفيات ، لذلك سنعمل جاهدين على مواصلة تحسين موقعنا على الإنترنت - واجهة ، بيع المنتجات الطبية ذات الصلة والعمل بجد لفهم أفضل لمتطلبات عملائنا للخدمات وكيفية التعامل معها. القدرات الداخلية: عمليات vuyuschie من شأنها أن تساعدنا على القيام بأعمال تجارية في المستقبل، سنبدل قصارى جهدنا للتعاون مع المستشفيات المتخصصة والتعليمية داخل المدينة وخارجها. واحدة من الفرص التي يمكننا استخدامها هي قدرتنا على توفير فرص التدريب الشامل لجميع موظفينا. سنقدم أيضاً حزم رعاية احترافية موسمية لتحسين ثقافة الشركة وبالتالي الاحتفاظ بموظفينا. التهديدات نموذج استرداد الأموال الفيدرالية غير المستقر من المحتمل أن تشكل بيئة تنظيمية غير مؤكدة تهديداً لشركة مثل شركتنا. بينما من المتوقع أن يزداد التمويل الفيدرالي لـ Medicare و Medicaid في عام 2018 ، فإن الضغط المستمر على التعويض وعدم اليقين التنظيمي سيظل تهديداً محتملاً لقطاع الرعاية الصحية. تهديد آخر قد نواجهه هو مركز صحي جديد أو أكبر / راسخ أو عيادة طبية أو مستشفى في نفس المكان الذي يوجد فيه. التهديدات المالية: قد يكون أحد التهديدات التي قد تؤثر بشكل خطير على صحتنا المالية في أعمالنا منافسين منخفضي التكلفة أو شركاء يدخلون حيزنا في السوق أو لاعبين أجانب الذين يقررون وجودهم حيث نأتي بأعلى دخل للشركة. التهديدات للعملاء: شاغلنا الرئيسي لعملائنا هو أن أحد منافسينا يقدم مجاناً الفحص والإجراءات الطبية المجانية التي قد تتخذ في بعض الأحيان جزء من حصتنا في السوق. التهديدات الداخلية: تم بناء أعمالنا دون شراكة مستقبلية ، خاصة من مزودي الخدمات البديلة مثل عيادات تقويم العمود الفقري وعيادات الايورفيدا وعيادات العلاج الطبيعي ، قد يؤثر هذا القرار علينا في المستقبل ، لأن هذا الاتجاه يتحول تدريجياً إلى الطب البديل ؛ يتعلم الناس بسرعة الطب الطبيعي والعلاج. تهديدات التعلم والنمو: أحد الأشياء التي يمكن أن تهدد الأفراد في مؤسستنا هو السرعة العالية التي أصبحت بها التكنولوجيا قديمة ، ويمكنها يؤدي إلى انخفاض في الرغبة في التعلم مدى الحياة ، إلى التكنولوجيات الجديدة. في الختام نحن نعلم أن تحليل SWOT ليس المنتج النهائي ، فهذه هي الخطوة الأولى لمساعدتنا على مواءمة استراتيجيتنا مع المناطق التي حددناها نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات. سنبدل قصارى جهدنا لاتخاذ بعض التدابير لتتبع التقدم المحرز في القضاء على نقاط الضعف لدينا واستخدام الفرص المتاحة لدينا. سنقوم بإنشاء هياكل وعمليات تساعد في توحيد نتائجنا حتى نتمكن من رؤية كل الفرص الإيجابية و أي اتجاهات سلبية قد تؤثر على استراتيجيتنا ، نحن مستعدون لاتخاذ التدابير المتعلقة بتحليل SWOT الخاص بنا ، وسوف نستخدم تحليل SWOT الخاص بنا كمصدر مصدر لـ تصميم أو مزيد من التحسين لخططنا الإستراتيجية لمركزنا الطبي. عندما نبدأ في تنفيذ الاستراتيجيات المحددة ، سننشئ برامج تساعد في التغلب على نقاط الضعف لدينا ،