



ارائه دهنده :
مسیح اشرفیان

استاد:
دکتر تابع جماعت

مدل کسب کار دندان پزشکی
و
پوست و زیبایی

دندانپزشکی، حرفه‌ای است که با پیشگیری و درمان بیماری‌های دهان، از جمله بیماری‌های دندان‌ها و ساختارهای نگهدارنده و بیماری‌های بافت نرم دهان مرتبط است. دندانپزشکی همچنین شامل درمان و اصلاح ناهنجاری‌های فک‌ها، نامرتبی دندان‌ها و ناهنجاری‌های حفره دهان مانند شکاف کام می‌شود.



انواع دندانپزشکی

ارتودنسی و ارتوپدی دندان

ارتودنسی

هدف خودرأپیشگیری و اصلاح مال اكلوژن دندان ها و ناهماهنگی ها ی دندانی - صورتی مرتبط با آن می داند.



دندانپزشکی اطفال

دندانپزشکی اطفال، مشابه اطفال درپزشکی، به مراقبت از دندان کود کان و نوجوانان می پردازد. مراقبت روتین از دندان در کود کان درپیشگیری از پوسیدگی دندان مهم است، به ویژه زمانی که دندان های دائمی جایگزین دندان های شیری می شوند و استخوان ها و سایر ساختارهای اطراف دندان بالغ می شوند.



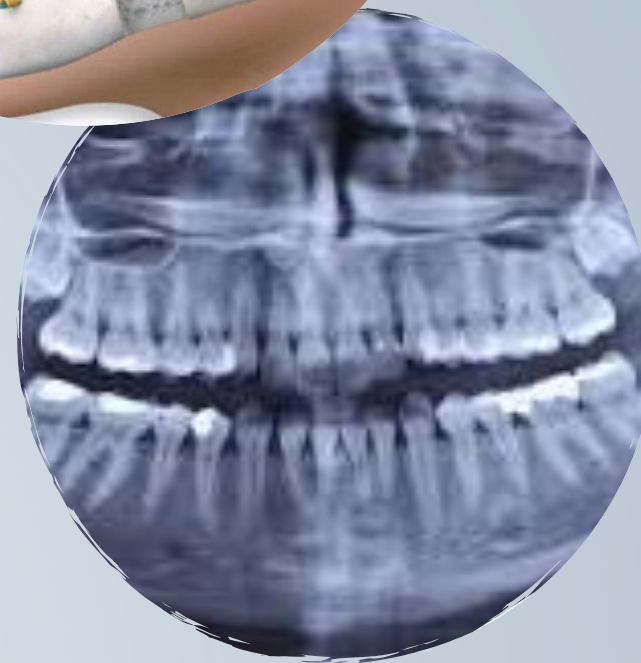
جراحی دهان و فک و صورت

جراحی دهان با تشخیص و جراحی مورد نیاز بیماری‌ها، صدمات و نقایص فک انسان و ساختارهای مرتبط سروکار دارد. هم دندانپزشکان و هم پزشکان طیف وسیعی از مشکلات خاص دندانی را به جراح دهان ارجاع می‌دهند. اینها ممکن است شامل برداشتن دندان‌های نهفته و عفونی و درمان کیست‌ها، تومورها، ضایعات و عفونت‌های دهان و فک باشد.



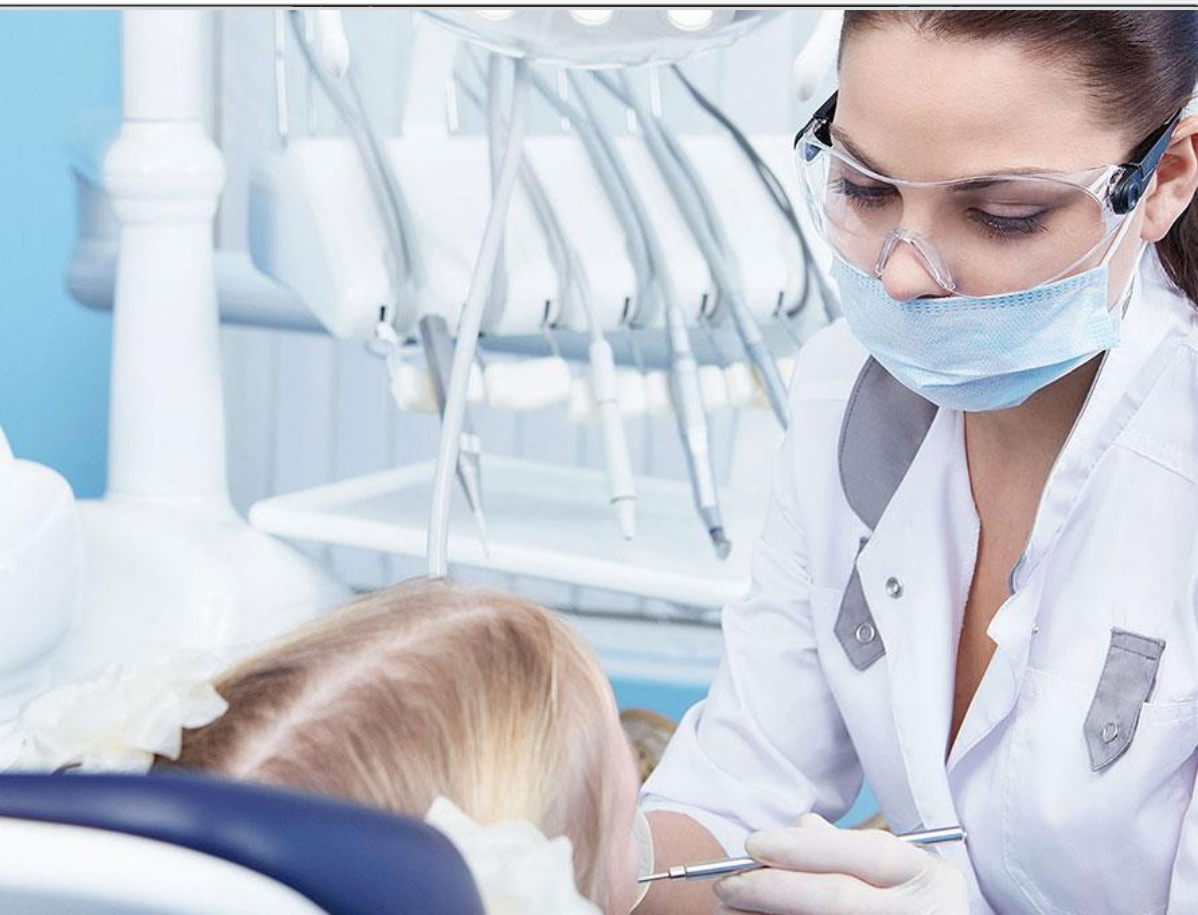
رادیولوژی دهان و فک و صورت

رادیولوژی دهان و فک و صورت به استفاده از اشعه ایکس برای تشخیص و درمان بیماری‌ها یا اختلالات دهان و فک می‌پردازد. این نه تنها اشعه ایکس استاندارد، بلکه اشعه ایکس پانوگرافیک، و همچنین استفاده از اشعه و مواد رادیواکتیو در درمان بیماری‌های دهان و فک را در بر می‌گیرد.



درآمد دندانپزشک

دندانپزشکان مستقل که دارای مطب شخصی هستند، با توجه به برخی عوامل از جمله مهارت و تخصص، میزان فعالیت و ...، درآمدهای متفاوتی دارند. البته معمولاً یک دندانپزشک خوب در مطب شخصی درآمد بالاتری نسبت به کار در بیمارستان ها و کلینیک های خصوصی دارد. در کنار این موارد باید توجه داشت که هزینه تاسیس و راه اندازی مطب دندانپزشکی که شامل هزینه های خرید تجهیزات، وسایل و مواد دندانپزشکی به علاوه خرید یا اجاره مکانی مناسب برای مطب می باشد، نسبتاً بالا است. اما در صورت موفقیت و داشتن تعداد زیاد بیمار، این هزینه ها در مدت نه چندان زیادی جبران شده و به سوددهی می رسد. همان طور که می دانید درآمدها به تخصص و شهرت فرد بستگی دارد. به طور متوسط درآمد دندانپزشک در ایران از ماهی ۳۰ میلیون تا ماهی ۷۰۰ میلیون متغیر است.



راه اندازی کلینیک دندان پزشکی

۱- تاسیس هر گونه موسسه درمانی به نام مرکز دندانپزشکی قبل از هر گونه اقدام، منوط به کسب موافقت اصولی و پروانه تاسیس از وزارت متبوع است.

۲- نداشتن سوء پیشینه

۳- داشتن ساختمان مناسب و مورد تایید کارشناس وزارتخانه متبوع (فضای فیزیکی مورد نیاز مرکز درمانی بر اساس تعداد یونیت دندانپزشکی و بخشهای مصوب محاسبه می شود که حداقل مساحت مناسب برای هر یونیت و متعلقات مربوطه ۱۰ متر است).

۴- مراکز درمانی عمومی و تخصصی دندانپزشکی می توانند در حداقل مساحت ۱۵۰ متر مربع و در یک یا چند طبقه ساختمان احداث شوند.

اصل هر مرکز درمانی اعم از تخصصی و عمومی با مرکز مشابه نبایستی از ۵۰۰ متر کمتر باشد. علاوه بر این شرایط عمومی، شرایط تخصصی هم باید در راه اندازی یک کلینیک دندانپزشکی مورد توجه قرار گیرد. بر اساس آیین نامه تاسیس درمانگاه های دندان پزشکی وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی



بازاریابی دندانپزشکی (Marketing Dental)

برای اکثر دندانپزشکان یک چالش بزرگ است. این چالش از جایی شروع می شود که در مورد دندانپزشکی، داستان های غیر حرفه ای در بین عموم مردم شنیده می شود. پر کردن حفره های دندان با مواد تقلبی، هزینه های بیش از حد برای خدماتی که کامل دریافت نشده و جراحی های غیر اصولی، از جمله مواردی است که باعث می شود بیماران به هر دندانپزشکی اعتماد نکنند.

البته همه ما هم در مورد این مسئله موافق هستیم که یافتن یک دندانپزشک خوب دشوار است. از سوی دیگر نیز ممکن است متوجه شده باشیم که پیدا کردن تعداد زیادی مشتری خوب نیز سخت است!

بنابراین می توان هر تعامل بین کلینیک دندانپزشکی و بیمار را جزئی از بازاریابی دندانپزشکی دانست. در برخی موارد، این تعاملات شامل جزئیات مشخصی مانند نحوه پاسخگویی کارکنان مطب به تلفن ها و یا لیست خدماتی باشد که به بیماران ارائه می دهید. اصلی ترین هدف بازاریابی کلینیک دندانپزشکی این است که بیماران و مشتریان احتمالی کلینیک دندانپزشکی یک قرار ملاقات رزرو کنند چرا که جذب مداوم بیماران جدید ضروری است.

همانطور که می دانیم تبلیغات یکی از بهترین راه ها برای تسریع برنامه بازاریابی دیجیتال فراتر از استراتژی های طبیعی رشد است. واقعیت این است که استراتژی های رشد طبیعی رسانه های اجتماعی مدت ها است که از نرخ مشارکت پایین رنج می برد. آنچه باعث می شود تبلیغات در افزایش آگاهی از برند و ایجاد سرنخ ها بسیار موثر باشد به هدف گذاری بازمی گردد. با تبلیغات حرفه ای مناسب و استراتژی های داخلی، می توان به لطف قابلیت های قوی کلینیک و هدف گذاری های دقیق مخاطبان، بازاریابی مطب دندانپزشکی خود را رشد داد. همچنین گنجاندن تبلیغات در استراتژی بازاریابی خدمات درمانی می تواند باعث شود که بیمار مناسب به مطب شما بیاید. علاوه بر این، به نظر می رسد انواع محتوای تبلیغاتی، همیشه در حال تکامل هستند و همیشه راه جدیدی برای جذب مخاطبان هدف پیدا می شود. بهترین روش های استراتژی تبلیغات، سرمایه گذاری روی خلاقیت تبلیغاتی خوب از جمله طراحی گرافیکی و تولید ویدئو های جذاب است.

کلینیک پوست و زیبایی

کلینیک زیبایی در واقع یک مرکز درمانی است که با استفاده از روش های مختلف جوانسازی به زیباسازی پوست می پردازد. در این مراکز پزشکان متخصص پوست و مو حضور داشته و مردم با مراجعه به آن ها می توانند به درمان و زیباسازی خود پردازند. البته باید در نظر داشته باشید که خدمات یک کلینیک زیبایی تنها در پوست خلاصه نشده و این مراکز شامل خدمات بسیاری هستند که در ادامه مطلب به توضیح آن ها خواهیم پرداخت.



انواع خدمات جوانسازی پوست در کلینیک زیبایی به شرح زیر می باشد:

هایفو تراپی:

در این روش پزشکان با استفاده از یک دستگاه حرفه ای امواج فراصوت را به پوست منتقل می کنند. این امواج وارد لایه زیرین پوست می شود. با تحریک سلول های آن پوست به کلاژن سازی می پردازد. این روش را می توان بی خطرترین روش جوانسازی پوست دانست که بدون هیچ گونه بخیه و زخمی به رفع مشکلات پوستی می پردازد. این روش برای از بین بردن چین و چروک های پوست بی نظیر است.

بوتاکس:

در واقع یک ماده گرفته شده از سم بوتولونیوم است که با از کار انداختن موقتی عضلات باعث کاهش چین و چروک های صورت می شود. بوتاکس به زیر پوست تزریق می شود و به مدت ۶ ماه حرکت عضلات را در محل تزریق مختل می کند. این روش را می توان یک روش جلوگیری از ایجاد چین و چروک در صورت دانست.

میکرونیدلینگ:

در این روش با استفاده از یک دستگاه به نام درمارولر به جوانسازی پوست می پردازند. این دستگاه دارای سوزن های ظریفی است و به صورت غلتک است. پزشک با کشیدن دستگاه روی پوست باعث ورود این سوزن ها به پوست و تحریک کلاژن سازی آن می شود. حرکت درمارولر روی پوست باعث ایجاد سوراخ های ریزی در پوست و تحریک سلول های لایه میانی پوست می شود.



انواع خدمات مربوط به مو در کلینیک‌های زیبایی به شرح زیر هستند:

روش پی آر پی:

پی آر پی یکی از روش‌های مدرن در کاهش ریزش مو بوده که البته در رفع مشکلات پوستی نیز بسیار موثر است. در این روش با انجام یک آزمایش خون، پلاسمای خون شما را جدا کرده و پس از فعال کردن پلاکت‌های خون موجود در پلاسما آن را به قسمت‌های مختلف سر تزریق می‌کنند.

روش آر اف:

این روش تاثیر بسیاری در کاهش ریزش مو داشته و باعث پرپشتی موهای سر می‌شود. آر اف توسط دستگاهی به نام آر اف فرکشنال انجام می‌شود که این دستگاه دارای سوزن‌هایی با روکش طلا می‌باشد. پزشکان در این روش انرژی حرارتی و مکانیکی به صورت عمودی وارد پوست کرده و باعث افزایش حجم مو می‌شوند.



محل کلینیک

یافتن مکان مناسب یک جنبه حیاتی از موفقیت یک کلینیک زیبایی است. سعی کنید مکانی را پیدا کنید که میانگین سنی جامعه نزدیک یا بیش از ۲۵ سال باشد. به طور کلی مشاهده می شود که افراد مسن مشتریان عمده این تجارت هستند.

درک رقابت

تحقیقات بازار انجام دهید و اطلاعاتی را در مورد رقبای محلی و نیاز مشتریان جمع آوری کنید. خدمات ارائه شده و قیمت گذاری را بررسی کنید. اگر دانش روشنی در مورد نیازهای مشتریان داشته باشید، انتخاب محصولات و خدمات برای فروش آسان تر خواهد بود.

مشتریان را هدف قرار دهید

داشتن یک ایده روشن در مورد مشتریان هدف برای موفقیت در تجارت کلینیک زیبایی بسیار مهم است. می توانید آن را بر اساس سن، سبک زندگی و غیره دسته بندی کنید. به عنوان مثال، افرادی که بین ۲۵ تا ۴۰ سال سن دارند، سلامتی خود را حفظ می کنند و نگران ظاهر خود هستند، آینده نگرترین مخاطبان شما خواهند بود.

استخدام نیروی انسانی

اداره یک کلینیک زیبایی به تعدادی پرسنل ماهر برای انجام خدمات زیبایی روزانه نیاز دارد. شما نیاز به استخدام پرسنل برای حسابداری، نگهداری سوابق یادداشت های بالینی، رزرو مشتریان، تماس برای جلسات بعدی، تجویز، و غیره خواهید داشت. شرح شغل مفصلی برای هر شغل ایجاد کنید. یک آگهی در یک روزنامه محلی درج کنید، یا شغل خود را در پورتال های شغلی آنلاین رایگان ارسال کنید.

استراتژی قیمت گذاری

شما باید یک استراتژی قیمت گذاری داشته باشید در حالی که هزینه خدمات و محصولات خود را از مشتریان دریافت می کنید. توصیه می شود از سایر کلینیک های مشابه یاد بگیرید که چقدر برای خدمات مشابه هزینه دریافت می کنند.

راه اندازی و موجودی برای کلینیک

فضای داخلی کلینیک باید برای مشتریان راحت باشد. اطمینان حاصل کنید که فضای کافی برای پذیرایی و فضای استراحت برای مشتریان منتظر وجود دارد. وسایلی مانند تخت متحرک، کیف چرخ دار، صندلی، کامپیوتر، لباس فرم و غیره باید در مرحله اولیه خریداری شوند.

غیر از این موارد، اقلامی مانند فیلتر پوستی، غلتک درما، لایه بردار پوست، گاز استریل، دستکش، کیسه خنک کننده، کیسه یخ و غیره باید به طور مداوم تهیه شوند.



ترویج تجارت

قبل از شروع به تبلیغ کسب و کار خود یک برنامه بازاریابی منسجم ایجاد کنید. آگهی ها، بروشورها، کارت های ویزیت برخی از مواد اولیه تبلیغاتی برای چاپ هستند. امروزه برای دسترسی بیشتر داشتن یک وب سایت الزامی است. ایجاد صفحات پروفایل رسانه های اجتماعی مانند اینستاگرام می تواند به شناساندن و دیده شدن بهتر کسب و کار شما و اطلاعات بیشتر درباره چگونگی انجام خدمات زیبایی و اعتمادسازی بیشتر کمک کند.

اکنون زمان بسیار خوبی برای ورود به صنعت لیزر و زیبایی شناسی است و تقاضا برای درمان روز به روز افزایش می یابد. با رویکرد صحیح، ایجاد یک تجارت بسیار سودآور از طریق ارائه درمان های مختلف زیبایی بسیار امکان پذیر است. اطلاعات مختلفی را ارائه دادیم تا به طور خاص برای کلینیک های لیزر تازه تاسیس طراحی شده اند کمک کنیم که به موثرترین شکل ممکن رشد کنند. به هر حال کسب اطلاعات بیشتر و مشاوره در این زمینه بسیار کمک کننده است.



THANK YOU