

چک‌لیست ماهانه‌ی تحلیل سلامت کسب‌وکار مطب و کلینیک دندانپزشکی

بررسی عملکرد مالی

۱. بررسی درآمد ماهانه نسبت به ماه قبل
۲. تحلیل سود ناخالص مطب
۳. بررسی هزینه‌های ثابت و متغیر
۴. درصد درآمد از هر خدمت (ایمپلنت، زیبایی، درمانی و...)
۵. میانگین مبلغ هر فاکتور پرداختی
۶. درصد کاهش یا افزایش هزینه‌های جانبی
۷. بررسی نسبت درآمد به تعداد بیماران
۸. بررسی تسویه حساب‌های بیماران و بدهی‌های معوق
۹. ثبت هزینه‌های تبلیغات و مقایسه با بازده
۱۰. پایش مانده حساب‌ها و مدیریت نقدینگی

تحلیل جذب و حفظ بیمار

۱. تعداد بیماران جدید در ماه جاری
۲. منبع جذب هر بیمار جدید (اینستاگرام، معرفی، گوگل و...)
۳. نرخ مراجعه مجدد بیماران قبلی
۴. درصد لغو یا کنسل شدن نوبت‌ها
۵. بررسی پیامک‌های پیگیری درمان ارسال شده
۶. آمار رضایت‌سنجی بیماران
۷. تحلیل تعداد ویزیت‌های مشاوره بدون تبدیل به درمان
۸. تعداد پیگیری‌های ناقص توسط پذیرش
۹. میزان تعامل بیماران با مطب در شبکه‌های اجتماعی
۱۰. تحلیل دقیق دلایل کاهش یا افزایش ورودی بیماران

چک‌لیست ماهانه‌ی تحلیل سلامت کسب و کار مطب و کلینیک دندانپزشکی

کیفیت عملکرد تیم

۱. میزان حضور و غیاب پرسنل
۲. ارزیابی رضایت شغلی تیم
۳. بررسی تعداد خطاهای پرسنل (ثبت نادرست، پاسخ اشتباه و...)
۴. میزان پاسخگویی به تماس‌ها در ساعات کاری
۵. رعایت اصول بهداشت و ایمنی توسط دستیاران
۶. بازخورد بیماران درباره‌ی رفتار تیم
۷. ارزیابی دانش و آموزش‌های ماه گذشته
۸. نظم در مدیریت پرونده‌های درمانی
۹. تحلیل کارایی مسئول پذیرش در تبدیل مشاوره به درمان
۱۰. چک کردن انجام وظایف بر اساس چک‌لیست‌های درون مجموعه

بررسی بازاریابی و برندینگ

۱. تعداد پست‌ها و استوری‌های منتشرشده در اینستاگرام
۲. رشد فالوئر و میزان تعامل در اینستاگرام
۳. بررسی کمپین‌های اجراشده و بازخورد آن‌ها
۴. تعداد ورودی از گوگل و بررسی سئو سایت
۵. وضعیت روزرسانی سایت و بلاگ
۶. بررسی پیام‌های تبلیغاتی ارسال شده (SMS)، واتساپ، ایمیل
۷. تعداد تماس‌های دریافتی از تبلیغات
۸. بازخوردهای برندینگ در ذهن بیماران (حس لوکس، حس اعتماد و...)
۹. همکاری با اینفلوئنسر یا بلاگرهای حوزه سلامت
۱۰. اجرای تست A/B روی تبلیغات و پیام‌های بازاریابی

چک‌لیست ماهانه‌ی تحلیل سلامت کسب‌وکار مطب و کلینیک دندانپزشکی

تحلیل درمان‌های ارائه‌شده

۱. تعداد درمان‌های ایمپلنت، زیبایی، درمان ریشه، ارتودنسی و...
۲. درمان‌های نیمه‌کاره یا رهاشده توسط بیماران
۳. زمان‌بندی اجرای هر طرح درمان
۴. درمان‌های پرتکرار در مطب
۵. میانگین زمان هر درمان و میزان بهینه‌سازی آن
۶. درصد رضایت بیماران از درمان‌های انجام‌شده
۷. موارد تکراری از شکایت یا نارضایتی
۸. تحلیل اجرای دقیق طرح‌های درمانی توسط تیم
۹. میزان مصرف مواد و تجهیزات درمانی پرمصرف
۱۰. بررسی عکس‌ها و مستندسازی درمان برای آرشیو و مارکتینگ

بررسی تجربه بیمار

۱. ارزیابی اولین تماس بیمار با مطب
۲. بررسی فرآیند پذیرش و نوبت‌دهی
۳. بررسی فضای فیزیکی مطب از نگاه بیمار
۴. وضعیت نظافت و نظم محیط
۵. میزان صبر و رفتار مناسب پرسنل در تعامل با بیمار
۶. بررسی زمان انتظار در مطب
۷. روند مشاوره درمانی و شفافیت توضیحات
۸. نحوه‌ی ارسال پیام پیگیری پس از درمان
۹. بررسی هدایای کوچک یا تجربه‌های خاص بیمار
۱۰. تحلیل سطح وفاداری بیماران به مطب

چک لیست ماهانه‌ی تحلیل سلامت کسب و کار مطب و کلینیک دندانپزشکی

مدیریت داخلی و سیستم سازی

۱. چک شدن به روزرسانی فایل های پذیرش
۲. بررسی اجرای چک لیست های روزانه و هفتگی
۳. گزارش گیری از نرم افزار مدیریت مطب
۴. کنترل دقیق ورود و خروج کالا و مواد
۵. بررسی جلسات هفتگی تیم و ثبت خروجی آن
۶. پیگیری اهداف تعیین شده در ماه قبل
۷. اجرای سیستم مدیریت شکایت و پیشنهادات
۸. بررسی پشتیبان گیری اطلاعات مطب
۹. آپدیت بودن تعرفه ها و فرم های اداری
۱۰. تعیین اولویت های بهبود سیستم در ماه بعد