

2. Marketingová strategie

6MMVZ1

Marketing ve zdravotnictví

doc. Ing. Peter Pažitný, MSc., PhD.

Ing. Daniela Kandilaki, Ph.D.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MŠMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



Obsah – MARKETINGOVÁ STRATEGIE

1. Čo je stratégia
2. Čo je marketingová stratégia
3. Príbehy marketingovej stratégie – 4 x primárnej péče
4. Strategické nástroje
5. Business model
6. Zlomové inovácie
7. Viditeľná a neviditeľná hodnota
8. Trhové stratégie



1. Čo je Stratégia?

Diskusia

Napíšte niekoľko slov, asociácií, prípadne výrazov, ktoré Vás napadnú.

Máte 2 minúty na premyslenie, následne budeme diskutovať.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Čo je stratégia?

Podstatou stratégie je zvolit si vykonávanie činností odlišne od konkurencie ...

Stratégia je vytvorenie jedinečnej a hodnotnej pozície, ktorá zahŕňa rozmanitý súbor aktivít ...

Podstatou stratégie je výber toho, čo nerobiť ...

(Michael Porter, HBR, 1996)



2. Čo je marketingová Stratégia?

Diskusia

Napíšte niekoľko slov, asociácií, prípadne výrazov, ktoré Vás napadnú.

Máte 2 minúty na premyslenie, následne budeme diskutovať.



2. Čo je marketingová stratégia?

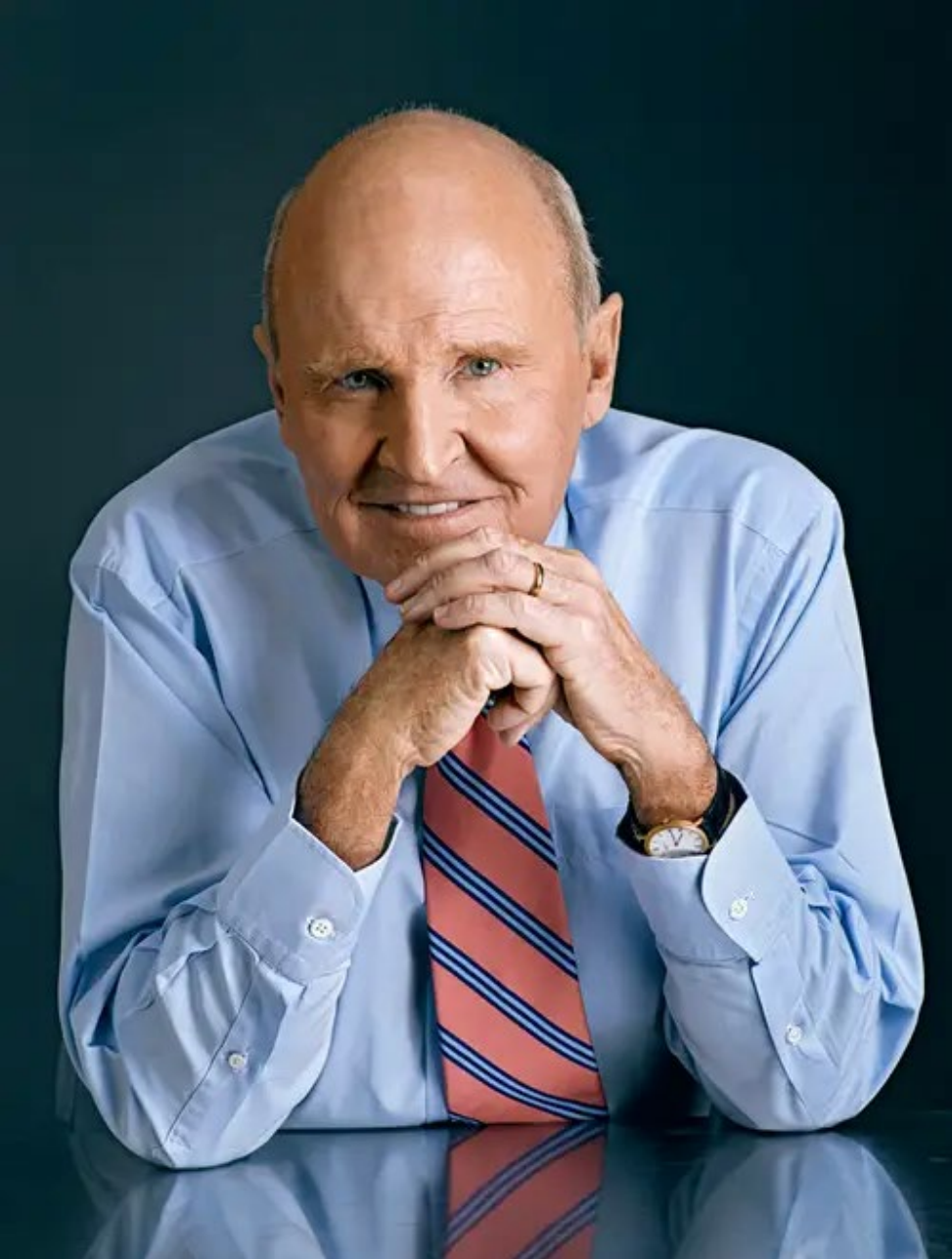
Marketingová stratégia je celkový plán organizácie so základným cieľom dosiahnuť udržateľnú konkurenčnú výhodu pochopením potrieb a želaní zákazníkov.

(Baker, 2008)

Cieľom strategického plánovania je vyriešiť tri otázky:

1. Kde sme teraz? (Situačná analýza)
2. V akom biznise by sme mali byť? (Vízia a misia)
3. Ako by sme sa tam mali dostať? (Stratégie, plány, ciele a zámery)

(West, 2010)



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Stratégia je vykonávaná v pohybe

Stratégia nie je zdĺhavý akčný plán. Jedná sa o vývoj ústrednej myšlienky prostredníctvom neustále sa meniacich okolností

(Jack Welch)

3. Příběhy marketingové strategie

- Mediclinic



- Moje ambulance



- MEDILIP



- EUC





MEDICLINIC

🕒 14. srpna 2016 4:00



Zdravotnická skupina Mediclinic, kterou vlastní bývalý šéf Dr. Maxe Pavel Vajskebr a lékař Eduard Bláha, roste. Získala polikliniku v centru Brna Quattromedica. Kromě 140 menších lékařských praxí, které vlastní po celém Česku, je to její třetí poliklinika. Roční tržby skupiny se vyšvihnou na 400 milionů korun.



Pavel Vajskebr | foto: Michal Sváček, MAFRA

Děkanem katedry translokace jeif elitější eděliti rozšířil. Některé kút přesto

Reklama



„Quattromedica svou velikostí a skladbou odborností přesně zapadá do naší koncepce růstu a poskytování zdravotních služeb našim klientům. Je již třetí poliklinikou, kterou provozujeme, a naším cílem je podobnými akvizicemi i nadále rozšiřovat naši síť ambulancí,“ říká Bláha.



KDO JSME

🏠 ÚVOD · SPOLEČNOST · KDO JSME

MediClinic a.s. patří mezi největší poskytovatele ambulantní lékařské péče v České republice. Nejčastěji se s námi setkáte jako s provozovatelem ordinací [praktických lékařů pro dospělé](#), či [praktických lékařů pro děti a dorost](#), nicméně v naší síti jsou zastoupeny i další specializace. Společnost byla založena v roce 2007 s vizí stát se nejoblíbenější sítí ambulancí v České republice. Námi nabízená péče je hrazená z veřejného zdravotního pojištění.

Dostupná (nejen) primární péče

Společnost MediClinic tvoří především celorepubliková síť našich ordinací. Provozujeme ordinace praktických lékařů pro dospělé, či praktických lékařů pro děti a dorost a ordinace specialistů. Vyznáváme filosofii, že pacient je pro nás především partner, který má při návštěvě ambulance nezadatelné právo na lidský přístup, kvalitní péči a vysokou míru moderních lékařských postupů. Z tohoto důvodu je naším hlavním cílem, aby MediClinic pro Vás, pacienty, byl nejoblíbenější sítí ambulancí.

Naši lékaři jsou profesionálové disponující moderním přístrojovým vybavením a vysokou mírou orientace v oboru. Proto nemusíte váhat, naše dveře jsou Vám vždy otevřeny. Kromě klasické lékařské péče Vám vždy vysvětlíme následné kroky, přijmeme Vás v nejkratším možném termínu, pokusíme se eliminovat Váš čas strávený v čekárně a v případě potřeby se lékař pokusí Vám nalézt lék s nejlevnějším doplatkem.

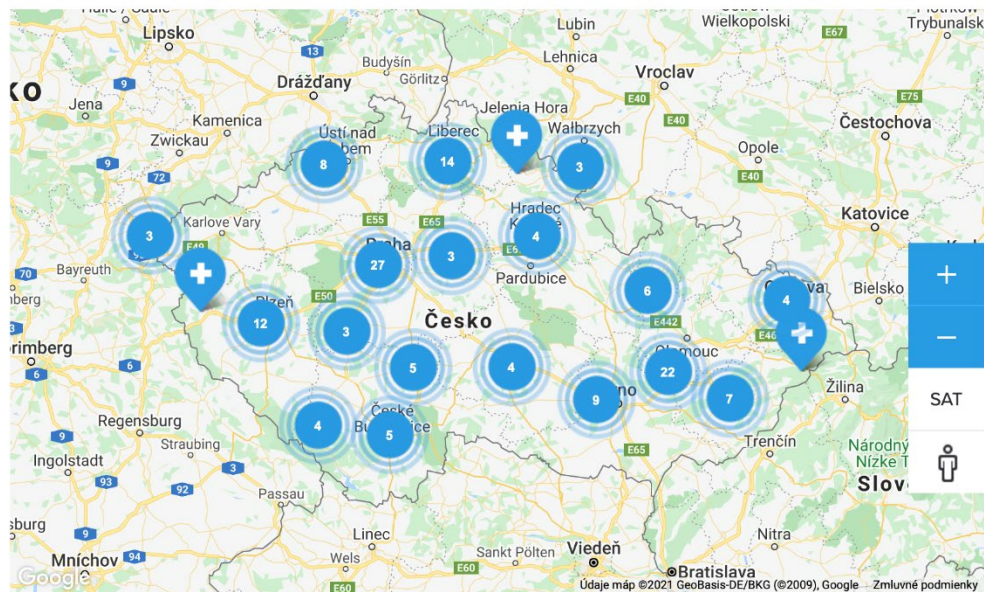


MEDICLINIC



O SPOLEČNOSTI ▾ COVID 19 ▾ PACIENT ▾ POLIKLINIKY ▾ FIREMNÍ KLIENTI ▾ PRO LÉKAŘE ▾ KARIÉRA ▾

Mapa ordinací



MediClinic nabízí lékařskou péči praktických lékařů pro dospělé, praktických lékařů pro děti a dorost a dalších specialistů na více než 160 místech České republiky. Ročně realizujeme více než 650 000 zdravotních výkonů a důvěřuje nám více než 200 000 našich pacientů.



MEDICLINIC

Vážená paní doktorko, Vážený pane doktore,

společnost MediClinic a.s. patří mezi největší soukromé poskytovatele ambulantní lékařské péče v České republice. Od data svého založení jsme zrealizovali více než 170 úspěšných obchodních případů odkupu lékařské praxe soukromých lékařů a jejich plného začlenění do sítě MediClinic.

Lékařům, kteří se zabývají otázkou předání své zavedené praxe novému nástupci, předkládáme seriózní a zajímavou nabídku finančního ohodnocení jejich dosavadní práce i nabídku další spolupráce. Pakliže i Vy zvažujete otázku, jak dále naložit se svou lékařskou praxí, nabízíme Vám:

- zajímavé finanční ohodnocení a kapitalizaci Vaší dosavadní činnosti,
- plnou součinnost, podporu a know-how při procesu převodu Vaší praxe na náklady společnosti MediClinic,
- jistotu partnera se zkušenostmi a více než desetiletou historií v oblasti nákupu a prodeje lékařských praxí na trhu ČR,
- pokračování Vaší lékařské praxe a jistotu zajištění kvalitní péče o Vaše pacienty,
- finanční jistotu zahrnující stálý plat a individuální osobní ohodnocení,
- placené volno na vzdělávací akce, 5 týdnů dovolené,
- zefektivnění práce.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MOJE AMBULANCE

E15.cz

Miliardáři

COVID opatření

Výpočet mzdy

Budoucnost byznysu

Zprávy ▾

Názory

Rozhovory

Témata

Magazín ▾

FinExpert ▾

ForMen

Eventy

E15.cz › Rozhovory › Lékař nemůže být v každé dědině, říká šéf Moje ambulance Marek Potysz

Lékař nemůže být v každé dědině, říká šéf Moje ambulance Marek Potysz





MOJE AMBULANCE

MOJE AMBULANCE je největším poskytovatelem primární péče v České republice.

Pracujeme v týmech s výhodou konsiliárního přístupu k léčbě.

Kvalitní péče, přívětivé prostředí, příjemný personál či moderní vybavení a výhodné umístění poboček. To jsou jen některé důvody, díky nimž se na nás obrací stále více klientů.

MOJE AMBULANCE je moderním lékařským zařízením, které poskytuje služby praktických lékařů pro dospělé napříč celou republikou. V současné době naleznete našich **31 poboček v 19 městech**. Staráme se již bezmála o **200 tisíc klientů**.

Společnost MOJE AMBULANCE byla založena roku 2007 a od té doby se neustále rozrůstá a rozšiřuje své služby. U nás na Vás čeká nejen **praktický lékař pro dospělé**, ale také **moderní vybavení ordinací, profesionální personál a přívětivé prostředí čekáren**.

Velký důraz klademe na prevenci a poskytujeme řadu dalších služeb navíc. To vše je zdarma, naše služby jsou hrazeny z Vašeho zdravotního pojištění.

MOJE AMBULANCE





MOJE AMBULANCE

[DOMŮ](#)[O NÁS ▾](#)[POBOČKY ▾](#)[PRO KLIENTY ▾](#)[REGISTRACE](#)[ODBORNÁ SEKCE ▾](#)[BLOG](#)[KONTAKT](#)

Naším klientům nabízíme:

- 12hodinová ordinační doba, 5 dní v týdnu,
- objednávkový systém - žádné zbytečné čekání,
- erudovaný personál a nejmodernější přístroje (EKG, CRP, CoaguChek® XS na měření INR, StrepTest, Glukometr, Uricult, Oxymetr),
- preventivní programy a očkování,
- standardní péče je hrazena ze zdravotního pojištění - neplatíte nic navíc!,
- on-line služby - www.onlineambulance.cz



MOJE AMBULANCE

Mějte své zdraví neustále pod kontrolou díky naší mobilní aplikaci OnlineAmbulance!

OnlineAmbulance ...

- je první aplikace v oblasti primární péče svého druhu,
- přináší aktuální informace o provozu pobočky,
- usnadňuje komunikaci s pobočkou,
- umožňuje požádat o léky na pár kliknutí,
- eviduje historické a právěprobíhající pracovní neschopnosti,
- nabízí rychlejší a pohodlnější přístup ke zdravotním informacím.

Aplikace OnlineAmbulance je určena pouze registrovaným klientům MOJE AMBULANCE.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MEDILIP

Náš tým



MUDr. Peter Lipovský

VŠEOBECNÝ LEKÁR



Lucia Rentková

ZDRAVOTNÁ SESTRA



Telefón do ambulancie:

02/ 4333 0089



Sme členom skupiny MyDoctor, ktorá združuje moderné ambulancie primárneho kontaktu.

www.mydoctor.group



MEDILIP

**Ciel'om našej ambulancie je poskytnúť našim pacientom
skutočný servis primárneho kontaktu**

Predovšetkým v preventívnej starostlivosti, diagnostike, rovnako tak aj v manažmente
už zistených ochorení. K tomu používame najmodernejšie prístroje a technológie.



DOHODNÚŤ KONZULTÁCIU





MEDILIP



Prijímame nových pacientov s trvalým pobytom v Miloslavove

Z kapacitných dôvodov od 1.2.2020 prijímame len nových pacientov s **TRVALÝM POBYTOM V OBCI MILOSLAVOV**.

Veľmi radi Vás prijmeme medzi našich pacientov. Je to veľmi jednoduché – stačí jeden krok. Viac na stránke **ako preniesť kartu**.



MEDILIP

Ordinační hodiny

	ODBERY	Telefonické konzultácie	Preventívne prehliadky	Ošetrovanie pacientov	Telefonické konzultácie
Pondelok	06:00 – 8:00	07:00 – 8:00	08:00 – 10:30	10:30 – 13:30	13:30 – 14:30
Utorok		10:30 – 11:30	11:30 – 14:00	14:30 – 17:30	17:30 – 18:30
Streda	06:00 – 8:00	07:00 – 8:00	08:00 – 10:30	10:30 – 13:30	13:30 – 14:30
Štvrtok		10:30 – 11:30	11:30 – 14:00	14:30 – 17:30	17:30 – 18:30
Piatok	06:00 – 8:00	07:00 – 8:00	08:00 – 10:30	10:30 – 13:30	13:30 – 14:30





EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání













LÉKAŘ ONLINE – REÁLNÁ ALTERNATIVA FYZICKÉ NÁVŠTĚVĚ LÉKAŘE

EUC, 19. 10. 2020





EUC

 Kliniky <p>Nechte se vyšetřit na našich 17 klinikách. Objednáváme online.</p> <p>Najít kliniku</p>	 Lékař online 24/7 <p>Nečekejte na termín a nechte se vyšetřit online. Naši lékaři zareagují do 30 minut.</p> <p>Zahájit vyšetření</p>	 Kamenné lékárny <p>Vyzvedněte si léky z online objednávky nebo nakupte tam, kam to máte nejbližší.</p> <p>Najít lékárnu</p>	 Online lékárna <p>Nakupte léky, vitamíny a ochranné pomůcky z pohodlí domova.</p> <p>Do e-shopu</p>	 EUC Plus <p>Moderní zdravotní benefit pro zaměstnance.</p> <p>Zjistit více</p>
 Registrace k praktickému lékaři <p>Potřebujete svého doktora? U nás se k němu registrujete online.</p> <p>Registrovat se</p>	 Laboratoře a testy <p>Otestujte se na COVID-19, imunitu, prevenci, tělesné funkce, drogy a další.</p> <p>Koupit test</p>	 Mamografie <p>Objednejte se online do jednoho z 11 moderních mamocenter.</p> <p>Objednat se</p>	 Naši lékaři <p>Seznamte se s našimi lékaři, objednejte se, nebo konzultujte online.</p> <p>Objednat se</p>	 Prémiová lékařská péče <p>Nechte o sebe pečovat v 9 prémiových klinikách v Praze a Brně.</p> <p>Zjistit více</p>



EUC

Přijímáme nové pacienty

Svěřte se do péče našich praktických lékařů.

- Praktické lékaře máme na 13 místech v ČR
- K lékaři se můžete objednat online
- Pravidelná prevence je samozřejmost
- Spolupracujeme se všemi pojišťovnami

CHCI K EUC



Přechod od
současného lékaře
vyřídíme za vás



Komplexní
návazná péče
v rámci kliniky



Objednáváme
na čas, méně
čekáte



Vystavujeme
žádanku na test
COVID-19



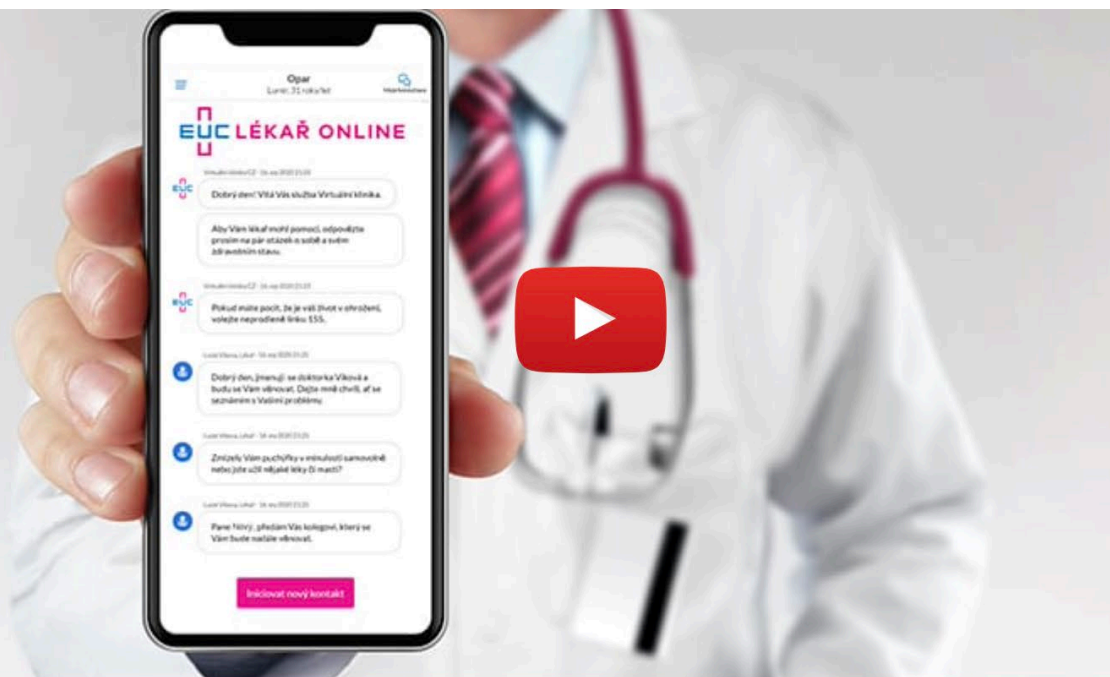
EUC

Lékař online 24/7, ordinace všude.

Spojíme vás s lékařem prostřednictvím chatu
nebo videohovoru z pohodlí domova.

ZAHÁJIT VYŠETŘENÍ

Cena za vyšetření je 290,- Kč



Ordinujeme
24 hodin denně,
7 dní v týdnu.



Až 60 % potíží
vyřešíme na
dálku.



Lékař
zareaguje do
30 minut.



Vystavujeme
eRecept, žádanku
na test COVID-19



Doporučené léky
můžete objednat
online.

EUC

Jak to funguje?



01

VYPLNÍTE KRÁTKÝ DOTAZNÍK

Nejdříve nám popíšete svůj problém,
abychom vás mohli zařadit na
konzultaci s lékařem.



02

SPOJÍME VÁS S LÉKAŘEM

Prostřednictvím chatu nebo
videohovoru vás lékař na dálku
vyšetří a doporučí další postup.



03

NAVRHNEME POSTUP

Diagnostikujeme problém, dáme vám
doporučení ke specialistovi, léky si
můžete objednat online.



EUC

Pomůžeme vám s těmito problémy

- Akné »
- Astma »
- Bolest hlavy »
- Bolest na prsou »
- Bolest v krku »
- Bušení srdce »
- COVID 19 »
- Deprese »
- Ekzém »
- Infekce močových cest »
- Kašel »
- Kousnutí klíštětem »
- Krev ve stolici »
- Migréna »
- Nastydnutí nebo chřipka »
- Opar »
- Pálení žáhy a kyselý reflux »
- Plísňová kožní onemocnění »
- Problém s dutinami »
- Problém s genitálem - muži »
- Problém s genitálem - ženy »
- Problém s krkem »
- Problém s močovými cestami »
- Problém s rukou »
- Problém se spánkem »
- Problém se stresem »
- Problém se svaly »
- Problém se zády »
- Problém se zápěstím »
- Problémy s pokožkou »
- Průjem »
- Senná rýma »
- Svědění »
- Vakcinace »
- Vyrážka »
- Výživové poradenství »
- Zácpa »
- Zarudlé oči »
- Znaménka »
- Zpožděná menstruace »

ZAHÁJIT VYŠETŘENÍ



4. Strategické Nástroje

- PESTLE
- Hodnoty, misia, vízia
- SWOT
- VRIO
- BOS
- Hranol výkonnosti
- Stakeholder analysis
- Strategické scenáře
- BCG matica
- 7S



5. Čo je Business model?

Diskusia

Napíšte niekoľko slov, asociácií, prípadne výrazov, ktoré Vás napadnú.

Máte 2 minúty na premyslenie, následne budeme diskutovať.



Čo je business model?

... popisuje dizajn alebo architektúru mechanizmov na vytváranie, dodávanie a zachytávanie hodnoty, ktoré [firma] používa.

Podstata business modelu je v definovaní spôsobu, akým podnik poskytuje hodnotu zákazníkovi, láka zákazníkov k plateniu za hodnotu a prevádza tieto platby na zisk.

(Teece, 2010)



Ako vieme že Business model funguje?

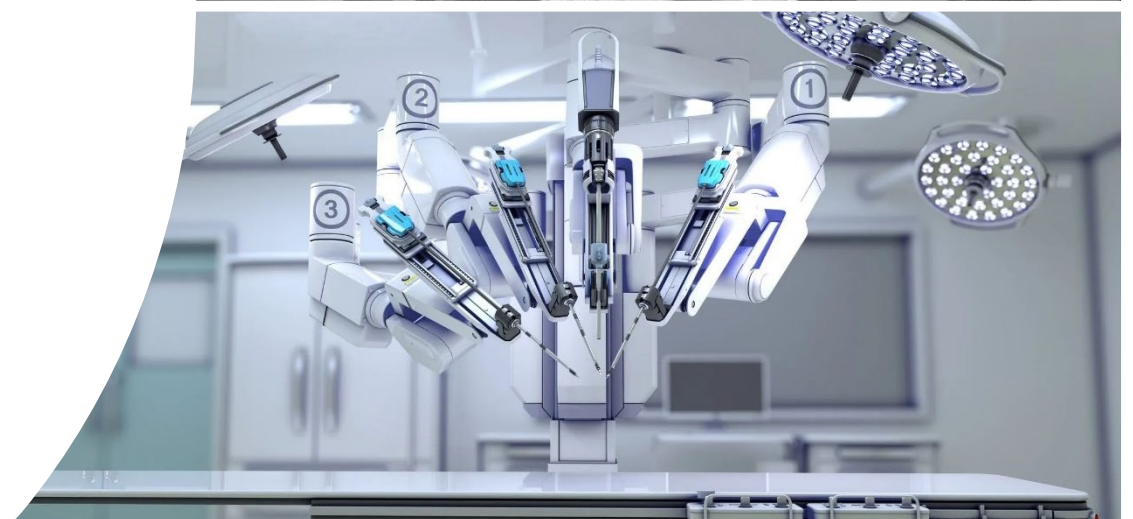
Má na to čísla 😊

- Počet klientov
- Počet centier
- Obrat
- EBITDA



6. Zlomové inovácie

- Udržiavacie inovácie
- Rušivé inovácie
- Od anestézie (1846)
- až po umelú inteligenciu (2020)



7. Viditelná a neviditelná hodnota

Neviditelná hodnota

Hodnota, kterou poskytovatel
vkládá do svého produktu nebo
služby



Viditelná hodnota

Hodnota, kterou pacient vidí





8. Trhové strategie

- Růstové tržní strategie
 - **Penetrace na trhu** - zvýšení prodeje současných výrobků a služeb na současném trhu
 - **Rozvoj trhu** - zahájení prodeje stávajících produktů a služeb na novém trhu
 - **Merger / Akvizice** – spojení, nebo částečné/plné ovládnutí firmy
 - **Organický rast** – nové produkční jednotky
 - **Vertikální integrace** – zahrnutí souvisejících služeb nebo produktů, které byly již dříve vyvinuté nebo nabízené jinými na trhu
 - **Integrace vpřed** - společnost nabízí nové služby nebo produkty blíže zákazníkovi než je aktuální situace
 - **Diverzifikace** - vývoj nových produktů nebo služeb pro nové trhy
 - **Strategické aliance** - formální uspořádání s jinými společnostmi ohledně působení na konkrétním trhu
 - **Joint Venture Business** - nové korporátní subjekty, v nichž drží partnerskou pozici i akciovou pozici



Trhové strategie

- Konsolidační strategie - zaměření podnikání na menší skupinu trhů, produktů nebo služeb
 - Divestment - prodej podniku nebo produktové řady
 - Pruning - firma snižuje počet výrobků nebo služeb, které nabízí na trhu
- Omezení - strategie, kdy se společnost rozhodne stáhnout z určitých trhů
 - Opačná strategie růstu trhu
 - Harvesting - zahrnuje postupné stahování produktu z trhu, dokud nebude poptávka na trhu minimální nebo žádná
- Hrozba substituce - hrozba existuje, když jedna třída produktů/služeb může být nahrazena jinou

Určenie trhovej stratégie

- Market leader - firma, ktorá má najväčší podíl na trhu a ovláda objem a ziskovou maržu na danom trhu
- Market challenger - firma, ktorá sa snaží vyzvať tržního lídra
- Market follower - podnik, ktorý konkuruje na trhu, a to sledovaním vedoucího na trhu, a nikoli priamym útokem na něj
- Market nicher - dosaženo na základě strategie zaměřené na úzký segment nebo segmenty na rozsáhlém trhu se specializovanými produkty a službami





Zhrnutie

- Stratégia je vytvorenie jedinečnej a hodnotnej pozície
- Marketingová stratégia je plán s cieľom dosiahnuť udržateľnú konkurenčnú výhodu pochopením potrieb a želaní zákazníkov.
- Stratégia je vykonávaná v pohybe
- Poznáme širokú paletu strategických nástrojov
- Podstata business modelu je spôsob, akým podnik poskytuje hodnotu zákazníkovi, láka zákazníkov k plateniu za hodnotu a prevádza tieto platby na zisk.
- Rušivé inovácie sú zásadnou súčasťou marketingu v zdravotníctve
- Neviditeľnú hodnotu pacient nevidí, iba tú viditeľnú
- Trhový leader – challenger – follower - nicher



Zdroje

- *(Michael Porter, HBR, 1996)*
- *(Teece, 2010)*
- *EUC.com, 2020*
- *(Baker, 2008)*
- *West, 2010*

Děkuji za pozornost



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

