



# طرح کسب و کار (Business plan)

## امنیت و سلامت

بهای عمر کارکنان شما چقدر است؟

پایش - پیشگیری - ارتقاء سلامت

تاریخ تنظیم: بهمن ماه ۱۴۰۱

نام و نام خانوادگی تنظیم کننده:

سیدوحید میرقیصری - سیدمحمود با مروت



تاریخ: .....

شماره: .....

پیوست: .....

## بسمه تعالی

جناب آقای

مدیریت محترم

با سلام

احتراماً؛ ضمن آرزوی سلامتی و توفیقات روزافزون، مرکز هوکر فرهنگ سازان قلب سپید، به عنوان مجموعه ای فعال در نظام سلامت کشور با سه هدف اصلی به منظور:

(۱) ارزان تر کردن خدمات سلامت؛

(۲) ایجاد دسترسی آسان به خدمات سلامت؛ با بهره مندی از تجارب خیرگان مدیریت بیمارستانی که سال ها در تحولات شگرف نظام سلامت و درمان کشور، نقش آفرین بوده اند،

(۳) کمک به ارتقاء سلامت مردم؛

که از سال ۱۳۹۸ با مجوز رسمی از وزارت بهداشت به شماره ثبت ۲۱۱۴۵۳-۳ تاسیس و فعالیت خود را آغاز نمود.

لذا این مرکز با بهره گیری از تجارب ارزنده کادر درمانی خود در ارائه خدمات سلامت، آمادگی خود را جهت ارائه کلیه خدمات سلامت به شرح ذیل اعلام می دارد:

(۱) ایجاد مرکز پیشرفته ارائه خدمات پزشکی - پرستاری تخصصی و عمومی در منزل و محل کار

(۲) ارائه کلیه خدمات پرستاری (دیالیز CCU و ICU) و پزشکی در منزل و محل کار با بهره گیری از کادر درمان تخصصی و عمومی دارای مدرک معتبر و مرتبط و با تجهیزات پیشرفته

(۳) ارائه کلیه خدمات بالینی در مراکز درمانی بیمارستان و منزل با استفاده از کادر آموزش دیده و خبره.

(۴) امکان نقل و انتقال بیماران به مراکز درمانی با آمبولانس خصوصی (درون شهری - برون شهری)

-ویژگیهای انحصاری خدمات این موسسه شامل:

الف. امکان ارائه تخفیف تا تعرفه بخش عمومی غیر دولتی مصوب هیات وزیران

ب. امکان ارائه پکیج جامع خدمات سلامت جهت انجام پایش براساس ۵ محور زیر و به صورت سالانه.

ویژگیهای انحصاری خدمات سنجش سلامت (پایش) شامل:

۱. پیشگیری: انجام واکسیناسیون کارکنان و خانواده شاغل و بازنشسته در ارگانها و سازمانهای خصوصی و دولتی در فصول مختلف و براساس انواع اپیدمیهای فصلی و محیطی

۲. پیگیری: پایش مستمر سطح سلامتی از طریق پرونده الکترونیک سلامت و پیوستن کارکنان به شبکه همراه سلامت.

۳. تشخیص: انجام تمامی خدمات آزمایشگاهی و تصویر برداری پزشکی جهت تشخیص به موقع ابتلاعات.

۴. درمان: ارائه خدمات درمانی از طریق بیمارستانهای طرف قرارداد (تهران بیمارستان فرهیختگان)

۵. آموزش: برگزاری انواع دوره های آموزشی در زمینه های مختلف سلامتی و درمانی با هدف افزایش آگاهی عمومی مردم



تاریخ:

شماره:

پیوست:

### ج. استقرار سامانه مدیریت الکترونیکی سلامت در سازمان مشتری با امکانات زیر:

۱. ایجاد و تکمیل پرونده الکترونیکی سلامت کارکنان
۲. ارائه انواع تحلیل های اپیدمیولوژیستی مبتنی بر جغرافیا، جنسیت، سن و سابقه بیماری و ...
۳. دسترسی سریع به سوابق پزشکی و تشخیصی کارکنان
۴. مقایسه روند سلامتی کارکنان و خانواده آنها در ادوار مختلف
۵. ارائه انواع گزارشات تخصصی سطح سلامتی سازمان و ریسک های ابتلا به یک یا چند نوع بیماری خاص و ...
۶. ارائه نتایج سلامت سنجی به صورت یکپارچه و بر اساس استاندارد های بین المللی
۷. اعلام هشدار در موارد ابتلا یا در معرض ابتلا بودن به انواع بیماریها و ارجاع به مراکز درمانی طرف قرارداد
۸. ارائه توصیه های هوشمند به اقدامات پزشکی و پاراکلینیکی تکمیلی
۹. تخصیص پنل شخصی به هر فرد برای مشاهده و دریافت نتایج اقدامات تشخیصی انجام شده خود در صورت درخواست
۱۰. در صورت اعلام نیاز هر سازمانی ایجاد پنل نوبت دهی پزشکان برای هر سازمان
۴. پیگیری روند سلامت سنجی و درمان ، تا حصول اطمینان از سلامتی چکاپ شونده
۵. اتصال به شبکه ملی سلامت وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی و امکان ثبت اطلاعات در پرونده الکترونیکی
۶. ارائه برنامه اصلاحی ساختاری جهت پیشگیری و کاهش آسیب ها و ریسک ها
۷. امکان ارائه خدمات vip
۸. امکان انجام تمام فرآیندهای چکاپ در داخل سازمان طرف قرارداد و بدون نیاز به رفت و آمد پرسنل
۹. انجام تمام آزمایشات با تجهیزات واحد و یک نوع کیت آزمایشگاهی و با شماره سریال همسان و در نتیجه عدم نیاز به یکسان سازی رنج نرمال های دستگاههای مختلف
۱۰. امکان ارائه خدمات فوق به افراد تحت تکفل کارکنان در محل کار.
۱۱. اتصال به شبکه بیمارستانی و کلینیک های تخصصی ملکی دانشگاه آزاد با بیش از ۱۰۰ مرکز در سطح کشور
۱۲. برگزاری همایش ها، کارگاه ها و دوره های آموزشی.

باتقدیم احترام

مرکز خدمات پرستاری فرهنگ سازان قلب سپید

**فرهنگ سازان قلب سپید**

مرکز مشاوره و ارائه مراقبتهای پرستاری در منزل

شماره ثبت: ۳. ۲۱۱۴۵۳

موبایل: ۰۹۱۹۵۵۶۳۲۸۷



تاریخ:

شماره:

پیوست:

### بررسی اجمالی شرکت:

مجموعه هوم کر فرهنگ سازان قلب سپید با صاحب امتیازی آقای سید محمود با مورت با کد ملی ۰۹۴۳۴۸۸۴۴۳ با شماره ثبت ۳-۲۱۱۴۵۳ وارد عرصه خدمات دهی در حوزه سلامت شده که از زمان شروع فعالیت تاکنون توانسته سهمی خوبی از بازار را برای خود کند که با توجه به موفقیت های کسب شده در جهت توسعه و گسترش حوزه فعالیتی در حوزه های دیگری با جذب شرکای تجاری جدید وارد عرصه ای شد تا تحولی در ارائه خدمت داشته باشیم از جمله شرکت بزرگ انی طب بعنوان شرکت حقوقی و آقای سید وحید میرقیصری بعنوان شخص حقیقی با کد ملی ۵۷۱۹۱۵۷۰۶۹ می باشد که امید است در آینده ای خیلی نزدیک بازخورد مناسب را گرفته و قدم های بلندی در حوزه کارآفرینی برداشته باشیم.

### مسئله:

پایش سلامت و غربالگری جسمی-حرکتی و روانی با هدف پیشگیری از هر گونه مشکلات احتمالی بعدی و حفظ و ارتقاء سلامت گروه هدف و دسترسی به اطلاعات جامع سلامت افراد در مواقع مورد نیاز در ۵ محور پیشگیری، تشخیص، درمان، پیگیری و آموزش انجام خواهد شد تا با اجرای سالیانه و ارائه آموزشهای مستمر بتوانیم نقشی موثر در موضوع سلامت تک تک افراد جامعه را داشته باشیم. که امیدواریم با استفاده از نتایج این پایش ها بتوانیم الگوی سبک زندگی سالم را برای جامعه هدف با شرایط سنی و جنسی مختلف ترسیم و طبق این الگو و با استناد به اطلاعات به دست آمده در ادوار مختلف خدمات مطلوب تری را در صورت نیاز ارائه نماییم.

### خلاصه راه حل:

در مبحث اجرای طرح پیشنهادی با انجام بازارشناسی، بازارگرایی، بازارسازی، بازارگردی، بازارگردانی، بازارسنجی، بازارداری، بازارگرایی و بازاریابی نسبت به جذب مشتریان تا حصول نتیجه باید پیگیری های مستمری انجام شود تا بتوان به اهداف مورد نظر برسیم که در این راستا تدابیر لازم اندیشیده شده است. بنابراین در مورد بازار شناسی با تشخیص نیازها و خواسته ها و با آگاهی و تشخیص درست فاصله ها با در نظر گرفتن اهداف، تیم بازاریابی وارد عمل خواهد شد که در این خصوص استراتژی لازم برای ورود به بازار با در نظر گرفتن شرایط مختلف از جمله سطح درآمدی، جنسیت، شغل، سبک زندگی و چند بخشی کردن اجرای کار و تمرکز بر روی مشتریان خاص با صرف هزینه کمتر



تاریخ: .....

شماره: .....

پیوست: .....

شماره راحت‌تر بتوانیم با متد مناسب به اهداف مجموعه برسیم. همچنین برای دسترسی عموم اقشار مردم به این خدمت از ابزاری مثل اپلیکیشن اقدام خواهیم کرد تا نوع دسترسی و اعلام نیازها هم به آسانی و سادگی قابل وصول باشد.

### فرضیات کلیدی:

برای دستیابی به پیش‌بینی‌های مالی مد نظر ضمن لحاظ نمودن تخفیفات لازم برای جذب بیشتر بازار با استفاده از ظرفیت خوب بیمارستان فرهیختگان و بخش‌های مختلف آن و حتی با ورود به حوزه گردشگری سلامت و دریافت سهم خود از فروش خدمت به مشتریان معرفی شده از بیمارستان می‌توان انتظار داشت به سطح درآمدی مناسبی برسیم ضمن اینکه با اجرای اولین طرح بتوان به سقف مالی مورد نظر دست پیدا کرد.

لذا با توجه به پیش‌بینی اولیه درصد افرادی که از خدمات ما بهره خواهند برد که البته لازمه آن در قدم اول و در صورت موافقت مسئولین وقت دانشگاه، برای شروع و اجرای طرح ... (طرح اصلی) که طی جلسه ای جداگانه ارائه خواهد شد، می‌توان سطح درآمدی را تا ۶۰ درصد رقم مورد انتظار را انجام شده تلقی نمود.

### منابع سرمایه:

در مرحله ابتدایی به لحاظ مجهز بودن بخش پایش سلامت بیمارستان و استفاده از تجهیزات موجود در آن آورده اولیه صفر می‌باشد ولی در صورت نیاز به تجهیزات بیشتر و انجام امور تبلیغات و سایر هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی استفاده از تسهیلات بانکی و کمک مجموعه نورالزهرا در دستور کار است که می‌توان با ارائه طرح به بانک‌های عامل اقدام نمود.

### استفاده از سرمایه‌ها:

طبق برآورد اولیه جهت انجام کلیه امور مربوط به تبلیغات محیطی و رسانه‌ای و... و همچنین خرید برخی تجهیزات لازم حداقل ۳۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه اولیه مورد نیاز می‌باشد. ضمن اینکه عمده هزینه اجرایی طرح مربوط به نیروی انسانی و هزینه‌های جاری و می‌باشد و البته بیشتر نیروی انسانی که به صورت پارت‌تایم خواهد بود از باب پرداختی نگرانی نخواهیم داشت. و این امر اجرای کار را راحت‌تر و آسانتر خواهد کرد.

### مشاوران:

در راستای رسیدن به اهداف، سعی شده از تیم‌های مشاوره‌ای و شتاب‌دهنده‌ها در همه حوزه‌ها از جمله فناوری اطلاعات، بازاریابی در حوزه تخصصی درمان و افراد با سابقه کار دعوت شود تا در این حوزه کمک و پشتیبانی مناسبی



برای مجموعه باشد و از آنجائیکه دانشگاه آزاد و بیمارستان فرهیختگان و موسسه خیریه نورالزهراء بعنوان پشتیبان و مرکز معین و شتاب دهنده این مجموعه هستند می توان این موضوع را با طیب خاطر پیاده سازی و عملیاتی نمود.

### رقبا:

رقبای کلیدی برای اجرای موفق طرح را میتوان برخی مراکز درمانی یا افراد را در نظر گرفت که با روابط و ضوابط خاصی نسبت به جذب مشتریان بالقوه اقدام می کنند که به لحاظ عدم ثبت نتایج حاصل از پایش صورت گرفته از اعتبار و روائی مناسبی برخوردار نیستند و نمی توان در مواقع نیاز با استناد به آن اقدامات درمانی موثری را انجام داد. همچنین مراکز طب کار و سایر مراکز غیرمجاز فعال نیز بعنوان رقیب در حال فعالیت می باشند که نباید از نظر پنهان بماند.

### چرا کسب و کار ما؟

این مجموعه با داشتن بیش از ۵۵ نفر نیروی متخصص و فنی و پشتیبانی بیش از ۲۳ مرکز هوم کر سلامت با بیش از ۱۰۰۰ نفر کادر فنی و اجرایی در حوزه سلامت که شامل پزشکان عمومی و متخصص ، کارشناسان بینایی سنج ، ادیومتری، روانشناس، ماما، فیزیوتراپ، گفتار درمان، کاردرمان و ... با شرایط سنی و جنسی مختلف و با تجربه کاری حداقل ۵ تا ۲۵ سال و دارای مدرک مرتبط دانشگاهی معتبر و همچنین بیمه مسئولیت حرفه ای، این طرح را پیشنهاد و ارائه نموده چرا که از تجربیات خوبی در حوزه پایش سلامت برخوردار هستند که با توجه به داشتن ارتباطات مناسب و قوی در کلیه رشته های مرتبط انجام اینگونه طرح ها را تسهیل و در ابعاد مختلف می توانیم ورودی موفق را داشته باشیم.

### بازار هدف:

ابتدای کار باید بازار هدف را شناسائی کنیم چراکه مهمترین مبنای استراتژی بازاریابی می باشد بنابراین شناخت بازار و نیازها و اندازه آن برای اجرای کار در سطحی گسترده و بکر لازمه کار است. که در صورت کسب رضایت و موافقت مسئولین وقت دانشگاه آزاد می توان برای سالیان سال مشتری دائم را برای خود داشته باشیم. و به گروههای هدف هم باتوجه به نوع فعالیت خود بسته های متناسب با نیاز آنها ارائه خواهد شد که با توجه به آمادگی کامل برای ارائه اینگونه خدمات بستر برای هر گونه تفاهم نامه و اجرا کاملاً آماده و مهیاست. و حداقل تعداد مشتریان در بازار هدف طبق تجربه قبلی ۲۵۰۰ نفر و حداکثر ۲۰۰ هزار نفر در سطح استان تهران در فاز اول و در صورت کسب رضایت و موافقت ، سایر مجموعه ها برای تعمیم طرح در سطح کشور می توان پیش بینی کرد که سالانه بیش از ۲ میلیون نفر فقط از یک مجموعه هدف خدمات دریافت نمایند.



تاریخ: .....

شماره: .....

پیوست: .....

در قدم اول برای اعتماد سازی باید با مراعات اخلاق حرفه ای، تقدس هدف، مسئولیت پذیری، بکارگیری واژه های امیدبخش همراه با عمل، امانتداری، دقت در امر معاینات و شنیدن سخنان بیماران می توان زمینه اعتماد سازی را ایجاد و با رویکردی غیرمادی مشتریان را جذب و حفظ و نگهداری کرد. و سپس برنامه لازم برای فروش محصول یا عبارتی ارائه خدمات با موضوع طرح پایش، پس از اعتماد سازی و معرفی نمونه کار های انجام شده در سازمان هایی که خدمات مورد نیاز را دریافت نموده اند و میزان رضایت مندی را تا حد مطلوبی دارند، انجام داد تا اقبال برای خرید بسته های پیشنهادی بیشتر شود و از طرفی با داشتن پشتیبان بزرگ و قدرتمندی می توان فضای اعتماد سازی را به میزان بسیار بالایی فراهم نمود.

نمونه طرح های اجرایی در سال های گذشته از جمله دفتر تبلیغات اسلامی حوزه علمیه قم مشهد و اصفهان و سازمان بنیاد شهید استان قم و کلیه کارکنان ستادی بیمه تعاون می باشد که قابل استناد و استعلام نیز می باشد.

### طرح بازاریابی:

برای آماده سازی برای اجرای این طرح پس از مشخص شدن اهداف و بعد انجام تحقیقات با بازار شناسی، بازارگرایی، بازارسازی، بازارگردی، بازارگردانی، بازاریاسنجی، بازاریاداری، بازارگرایی و بازاریابی نسبت به جذب مشتریان تا حصول نتیجه باید پیگیری های مستمری انجام خواهد شد تا بتوان به اهداف مورد نظر رسید. لذا برای اطلاع رسانی و تبلیغ در حوزه فعالیتی برنامه کوتاه مدت و بلند مدت خواهیم داشت که در وهله اول از سازمانها و نهادهای خصوصی و دولتی شناسایی شده از قبل را برای دریافت خدمات دعوت نمود ضمن اینکه همزمان تیم بازاریابی وارد عرصه کار می شود و در قدم بعدی بازاریابی مویرگی را عملیاتی و پیشنهاد خواهد شد و سپس تبلیغات گسترده در سطح شهر و رسانه های جمعی اقدام خواهد شد. لازم به ذکر است که استراتژی اصلی که همزمان با سایر روشها در بازاریابی خواهد بود، استفاده از تولید محتوا و برنامه ریزی در حوزه کسب کار ویژه پایش در کنار خدمات بالینی می باشد.

### تجهیزات و ابزارها

با توجه به شرایط مجموعه ای که معرفی شده به نظر لیست تجهیزات تا حد قابل قبولی موجود هست و می توان از امکانات موجود استفاده نمود و در صورت نیاز به سایر تجهیزات امکان تهیه در کوتاهترین زمان ممکن انجام خواهد شد. که در این خصوص تدابیر لازم نیز اندیشیده شده است.



### معیارهای کلیدی:

یک سری شاخص های کلیدی باید تعریف شود که هم قابل اندازه گیری و هم برای سازمانهای هدف تعریف شده باشد و همچنین متناسب با خط و مشی تجاری ما باشد. که با برنامه نرم افزاری مناسب و تعامل با بیمارستان می توان نسبت به این امر اقدامی عملیاتی داشت.

### بودجه مورد نیاز:

بودجه مورد نیاز برای شروع این طرح در جهت تبلیغات، شناساندن و معرفی خدمات و بسته های قابل ارائه به بازار هدف در حوزه های مختلف فعالیتی و خرید بخشی از تجهیزات تکمیلی مورد نیاز، نیازمند به مبلغ ۳۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد.

### پیش بینی ها:

پیش بینی اولیه از میزان فروش و کسب درآمد در فصل سوم سال ۱۴۰۱ فعالیت ۱۰ درصد و فصل اول و دوم سال ۱۴۰۲ به میزان ۲۰ درصد و فصل سوم و چهارم سال ۱۴۰۲ به میزان ۵۰ درصد و در سال های بعد باتوجه به بستر سازی و برطرف نمودن خطاهای احتمالی در طول یکساله شروع طرح می توان پیش بینی برای سال سوم و بعد از آن را تا ۷۰ درصد با قطعیت از سهم بازار اعلام و الگوی اصلی در چرخه افزایش سطح درآمدی را ایجاد یک چرخه ثابت و بالفعل در آورد. که در حال حاضر مراکز غیر رسمی در حال جذب آن می باشند. و اهداف بلند مدت در راستای اجرای این طرح رسیدن به درآمدی در سطح عالی و مورد انتظار است. بنابراین در آینده ما به اندازه تمام ظرفیت خویش می توانیم به خدمت رسانی مشغول شویم چرا که تمام ظرفیت ما تنها می تواند درصد کوچکی از جامعه هدف را خدمت رسانی کند و مطمئنا ناچار خواهیم شد نسبت به افزایش ظرفیت مرکز خود اقدام نماییم.

### مایلستون ها

در جهت جذب و اجرای مناسب و به موقع و ورود به هنگام به بازار هدف می توان گفت عمده شرکتها و سازمانها در ۶ ماهه دوم نسبت به اجرای طرح پایش اقدام می کنند که انتظار می رود بتوانیم در این زمینه با تلاش و ارتباط موثر همکاران این هدف را همانند سال های قبل که برای ارگانهایی مثل دفتر تبلیغات اسلامی و بنیاد شهید و بیمه تعاون و منابع آب و نیروی ایران انجام شده مجدد با عزمی راسخ تر اقدام کنیم.





تاریخ: .....

شماره: .....

پیوست: .....

## مکان‌ها و امکانات

برای اجرای موفق طرح نیاز به یک مکان مناسب و در شان کارکنان و خانواده محترم مدیران رده بالای هر سازمان و نهادی می باشد که با توجه به شرایط ایدال و بسیار مناسب بیمارستان فرهیختگان به لطف ایزد منان از این حیث مشکلی نخواهیم داشت.

از طرفی هم در صورت درخواست سازمان یا ارگانی جهت استقرار تجهیزات و نیروی انسانی در محل کار و فعالیت خود این امکان نیز وجود دارد که تیم پایش با تمام تجهیزات و نیروی انسانی متخصص خود در محل یا محل های معرفی شده حاضر و ارائه خدمت نمائیم.

## مشکلات و راه حل‌ها:

در ابتدای شروع طرح عمده ترین مشکل در راه رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده می توان به عدم بازاریابی گسترده یا کم تجربگی در بازاریابی می باشد که یک امر طبیعی است که با توجه به شناسایی نیاز های اولیه خانواده ها و حتی نیاز سیتمی ارگانها و نهادها می توان با جذب و بکارگیری تعدادی افراد با تجربه در حوزه بازاریابی و بازاریابی حتی در ابتدا با استفاده از روابطی که خود مجموعه دارد وارد عرصه خواهیم شد و سپس بازاریابان حرفه ای در این حوزه با رویکرد مشخص اقدام خواهند نمود. و از آنجائیکه مکان و موقعیت جغرافیایی اجرای طرح و همچنین کادر درمانی فنی و تخصصی با قابلیت های مختلف و با ظرفیت مناسبی که هست بستر و زمینه را باید هموارتر نمود تا نظر و دیدگاه مشتریان را برای استفاده از خدمات این مجموعه در دوره ها و فاز های بعدی جلب نمود.

## راه حل پیشنهادی برای اجرا:

خدماتی که توسط مجموعه ما ارائه خواهد شد با توجه به ظرفیت و پتانسیل موجود (بیمارستان فرهیختگان) می تواند وجه تمایز مجموعه ما با سایر شرکت ها که در این حوزه فعالیت می کنند باشد تا با طیب خاطر و انگیزه ای دوجندان واره بازار کار خواهیم شد تا بدین شکل بازاریابی مناسبی را ایجاد و توسعه دهیم. و برای بازار سازی با استفاده از کانالهای ارتباطی مستقیم (با واسطه) و غیرمستقیم (بدون واسطه) برای مشتریان حقوقی و حقیقی بسته های پیشنهادی را ارائه داد تا با کمک همه دستگاههای پشتیبان در جذب و اجرا بتوانیم موفق باشیم.

باتقدیم احترام

مرکز خدمات پرستاری فرهنگ سازان قلب سپید

**فرهنگ سازان قلب سپید**

مرکز مشاوره و ارائه مراقبتهای پرستاری در منزل

شماره ثبت: ۳-۲۱۱۴۵۳

موبایل: ۰۹۱۹۵۵۶۳۲۸۷