



**Проект:
Предприятие ветеринарная
клиника**

Автор проекта : Устьянцева Даша ученица МОУ
МУК гр. Т-933 (9а кл. 7 школа)

Руководитель проекта: Муратова Л.В.

Преподаватель МОУ МУК



СОДЕРЖАНИЕ:

- 1) АКТУАЛЬНОСТЬ ВЫБРАННОЙ ТЕМЫ.
- 2) ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ.
- 3) ОПИСАНИЕ ВЕТЕРИНАРНОЙ КЛИНИКИ.
- 4) МИНИ-МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ.
- 5) ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.
- 6) ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.
- 7) УСЛУГИ.
- 8) РЕКЛАМА.
- 9) РЕЗУЛЬТАТ.



Актуальность выбранной темы:

Я считаю, что открывать ветеринарную клинику это экономически выгодно.

Сейчас в каждой семье по несколько животных. В нашей ветеринарной клинике есть все услуги для здоровья и развития животных. Хорошее качество оказываемых услуг, высокий профессиональный уровень врачей, при сравнительно невысокой средней цене.



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

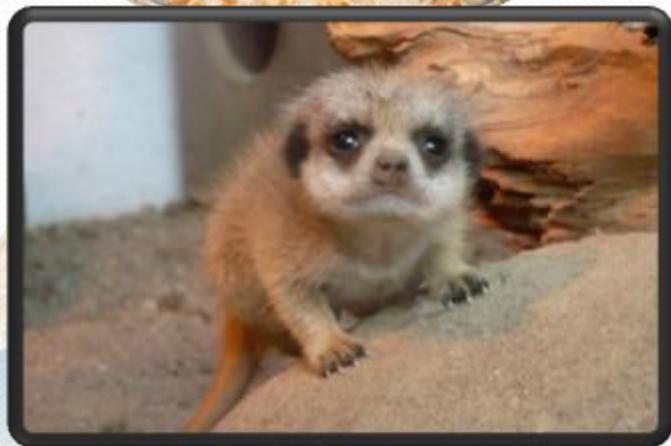
Цели:

- Привлечение инвестиционных средств для открытия ветеринарного центра;
- Предоставление услуг населению в области ветеринарии и зообизнеса.
- За период работы предприятием обслужено более 45000 пациентов
- Разработка поэтапного плана создания и развития ветеринарного центра.



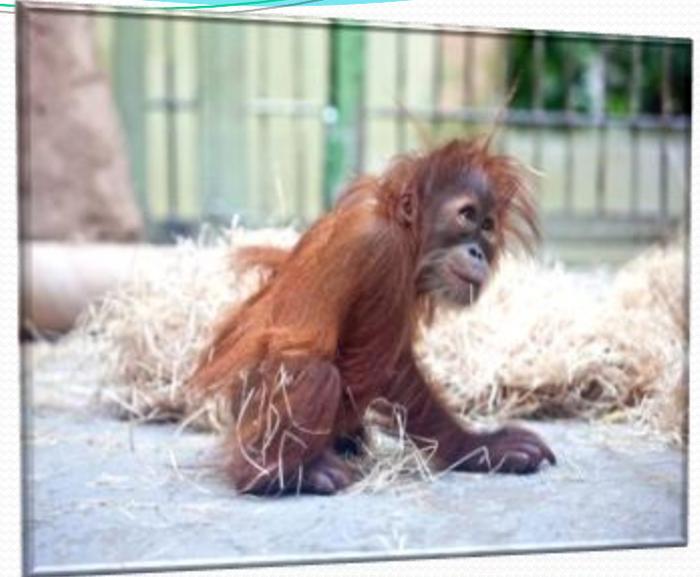
Задачи:

- Обоснование экономической эффективности открытия ветеринарного центра;
- Экономические и социальные гарантии работников предприятия.
- Каждый специалист предприятия имеет стабильный заработок, полный социальный пакет, а также индивидуальные пособия от предприятия.



Описание ветеринарной клиники:

- **ХИРУРГИЯ**
- **ОРДИНАТОРСКАЯ**
- **ПЛАНИРОВКА, ОБЗОР КЛИНИКИ**
- **ПРОЦЕДУРНАЯ**
- **РЕЦЕПЦИЯ (РЕГИСТРАТУРУ)**
- **КАБИНЕТ ВИЗУАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ**
- **ЛАБОРАТОРИЯ**
- **СТОМАТОЛОГИЯ**
- **КОНСУЛЬТАЦИИ**
- **ЭКСТРЕННАЯ МЕДИЦИНА**
- **ОФИС ДЛЯ ВРАЧЕЙ**
- **РЕНТГЕН**
- **АПТЕКА, ИЗГОТОВЛЕНИЕ И ВЫПУСК МЕДИКАМЕНТОВ**
- **СМОТРОВАЯ**
- **ЗООМАГАЗИН В ВЕТКЛИНИКЕ**
- **КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ**
- **БИБЛИОТЕКА**
- **ЭНДОСКОПИЯ, ВИЗУАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА**
- **СТАЦИОНАР, ГОСТИНИЦЫ**
- **ИЗОЛЯЦИЯ, КАРАНТИН**



Персонал:

- Дерматолог – 1 чл.
- Кардиолог – 2 чл.
- Ортопед – 1 чл.
- Стоматолог – 1 чл.
- Зоопсихолог – 1 чл.
- Невропатолог – 1 чл.
- Герпетолог – 1 чл.
- Орнитолог – 1 чл.
- Хирург -2 чл.
- Педиатр – 3 чл.
- Офтальмолог – 1 чл.
- Рентгенолог – 1 чл.
- Бухгалтер – 2 чл.
- Уборщица – 3 чл.
- Продавец-консультант – 2 чл.
- Охрана – 2 чл.
- Дрессировщики – 2 чл.



Где берут лекарства:

Лекарства заказывают из научного комплекса для животных. Там можно ещё заказать оборудование. Отмечается появление на рынке большого количества новых ветеринарных препаратов, в том числе специальных диетических кормов, расширяется спектр предоставляемых услуг.



Режим работы круглосуточный.

Ночью дежурят ветврачи – 3 чл.

Без выходных.





Наши корма



Мини-маркетинговое исследование:

Целью маркетинга является создание условий для работы фирмы, при которых она может успешно выполнить свои задачи.

На сегодняшний день на рынке ветеринарных услуг, как в Москве, так и в других регионах работают ветеринарные клиники и лаборатории государственной и частной формы собственности. Сейчас наблюдается отток клиентуры из клиник государственных, причем в первую очередь, платежеспособной, клиенты в первую очередь выбирают сервис и качество, и за эти параметры готовы платить. Врачи государственных клиник вынуждены были изменять устоявшиеся принципы — повысить качество обслуживания.

В настоящее время в сфере ветеринарной медицины происходят значительные прогрессивные изменения. Ветеринарная практика вступает в период принципиально новых отношений и взаимодействий: как в системе ветеринарный специалист – пациент, так и в системе ветеринарный специалист – ветеринарный специалист.

Производственный план:

1) Расчет необходимых ресурсов: помещение, оборудование, мебель.

2) Сырье и материалы.

3) Общепроизводственные расходы.

4) Штатное расписание: трудовые ресурсы и фонд оплаты труда

Капитальные затраты.

5) Структура использования площадей.

6) Необходимое оборудование.

7) Объемы выпускаемой продукции.



Производственный план:

Счёт	Рублей, в ср. за мес.	Процентов от выручки, в ср. за мес.
Доходы	600000	100,0
Расходы	310000	51,7
– медикаменты	50000	8,3
– зарплата	120000	20
– хознужды	20000	3,3
– налоги	120000	20,0
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	290000	48,3

Финансовый план:

- Сколько нужно средств для реализации предлагаемого проекта?
- Где можно получить необходимые средства и в какой форме?
- Когда можно ждать возврата вложенных средств и получение инвесторами дохода?
- Срок окупаемости вложений 1,5 года.
- Учредители смогут получить доход в размере 100% годовых на вложенные средства в течение второго года работы.
- 1) Доходы компании.
- 2) Расходы компании.
- 3) Система налогообложения.
- 4) Отчет о прибылях и убытках.
- 5) Отчет о движении денежных средств.
- 6) Бухгалтерский баланс.



Услуги:

Техническое оснащение клиники и профессиональная подготовка специалистов позволяют оказывать самый широкий спектр ветеринарных услуг. Мы помогаем животным с терапевтическими и хирургическими заболеваниями различной тяжести, проводим интенсивную терапию, переливание крови, реанимацию, сложные хирургические операции, при межпозвонковой грыже, переломах костей, онкологических заболеваниях и множественной травме. На вооружении наших врачей лабораторная диагностика, УЗИ, компьютерный рентген, современное специализированное оборудование.



Мы проводим диагностику и лечение таких заболеваний, как тромбоэмболия, ВИП (вирусный инфекционный перитонит), пироплазмоз, дирофиляриоз, микоплазмоз, эрлихиоз, лейкемия и иммунодефицит кошек, и ряда других как распространенных, так и редких болезней. В нашей клинике также работают программы по профилактике заболеваний у животных: вакцинация, диспансерное обследование, обследование перед вязкой, мониторинг во время беременности и др.

Для наилучшего результата в сохранении здоровья ваших питомцев у нас работают квалифицированные специалисты: дерматолог, кардиолог, ортопед, стоматолог, зоопсихолог, невропатолог, герпетолог, орнитолог, хирург, педиатр, офтальмолог, рентгенолог



Реклама:

Реклама будет заключаться в периодическом распространении буклетов, листовок как на улице, так и в зоомагазинах, в отделах магазинов, торгующих кормами и средствами по уходу за животными, в местных газетах и сайтах, распространение рекламы самими клиентами информированием об ветеринарной клинике своим близким, знакомым, коллегам по работе.

Реклама:

«Приходите в ветеринарную клинику, что бы ваш питомец всегда был здоровым. Постоянным клиентам скидка. У нас имеются лучшие ветврачи, зоомагазин. Каждому клиенту подарок для питомца. На приём любые животные...»



Результат:

Ветеринарная клиника имеет неплохую прибыль. Ветеринарная клиника пользуется большим успехом не только в черте города, но и за его пределами. Многие клиенты клиники благодарят персонал за оказанные услуги их питомцам.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

