



# Новые возможности ветеринарного бизнеса

15 и 16 сентября этого года в Москве и Санкт-Петербурге прошли мероприятия Европейского лекционного тура компании «Hill's». Ведущий эксперт в области организации и оптимизации бизнес-процессов Тим Паддл ознакомил российских коллег с новейшими тенденциями в управлении бизнесом в ветеринарной практике, уже успешно зарекомендовавшими себя в странах Восточной и Западной Европы.

**У**же более 18 лет компания «Hill's Pet Nutrition» — ведущий мировой производитель кормов для домашних животных — проводит Европейский лекционный тур, в ходе которого обсуждаются самые разные проблемы, интересующие практикующих ветеринарных врачей. Теперь отечественные специалисты получили возможность познакомиться с наиболее актуальной для России темой — «Новый подход к управлению бизнесом в ветеринарной практике».

«Хорошее управление чрезвычайно важно для успешной деятельности любой ветеринарной клиники. Ни для кого не секрет, что сегодня вести практику сложнее, чем прежде. Специалисты сталкиваются со многими сложными аспектами ветеринарного бизнеса, включая образование и профессиональное развитие, совершенствование финансовой и маркетинговой деятельности», — говорит Тим Паддл.

По его мнению, в настоящее время профессионалы в области

ветеринарной медицины не могут позволить себе ограничиться лишь оказанием качественных лечебных услуг и эффективным управлением персоналом. Наш мир стремительно меняется: появляются новые технологии, средства коммуникации, повышается уровень образования

и жизни людей, а значит, меняются и их ожидания. Поэтому наша первоочередная задача — обеспечить надежное будущее своей ветеринарной практике, чутко реагируя на изменение ситуации и корректируя управленческий процесс с опережением событий.

Важно не ждать, пока обстоятельства вынудят нас к действиям, а скорее, предвосхищать их и планировать ответные мероприятия.

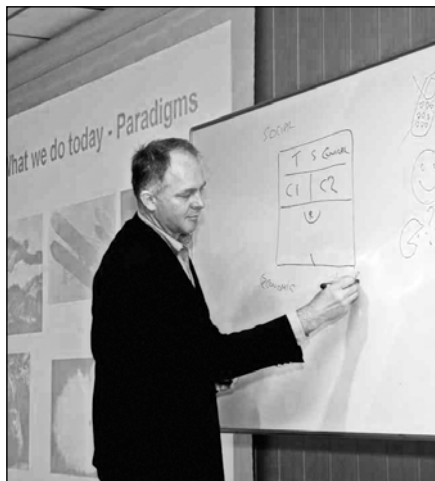
**Как же определить, какие изменения стоит осуществить в компании, и будут ли они эффективными?** Чтобы оценить положение своей клиники, необходимо провести подробный анализ ее слабых и сильных сторон

с учетом как благоприятных, так и негативных внешних факторов. Например:

- сильные стороны — удачное территориальное расположение, длительный опыт работы, лояльность клиентов, квалифицированный персонал;
- слабые стороны — плохой запах, старое здание;
- внешние возможности — клиенты хотят видеть современную, чистую клинику и получать новые услуги;
- внешние угрозы — открытие новых клиник.

Подобное исследование, которое лучше проводить, учитывая мнение персонала, позволит получить общее представление о текущей ситуации и определить, каковы перспективы развития компании. Кроме того, анализ поможет наметить основные пути развития положительных сторон и преодоления недостатков, выбрать приоритетные внешние возможности, наиболее соответствующие задачам клиники, а также оценить внешние угрозы и способы противостояния им.

**Как фундаментально улучшить работу клиники?** Комплекс мер, направленных на оптимизацию работы компании, лучше разбить на небольшие этапы, назначив ответственных за каждый конкретный участок работы и определив временные рамки проведения запланированных мероприятий. Однако это не должно быть одноразовой акцией — процесс изменения должен быть интегрирован в работу клиники. Регулярный анализ, увязанный с бизнес-планом и основной концепцией деятельности, поможет вести компанию к будущим успехам.



Тим Паддл, управляющий директор компании «In Practice Consultancy» (IPC)