

ВОЛЖСКОЕ ШОССЕ 70, Г.САМАРА

SAMARA.MAMADETI.RU


WWW.MCCLINICS.COM

WWW.MCCLINICS.RU



мать и дитя

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ БУДУЩЕЕ



Бизнес-аналитика: внедрение, использование, планы развития



Руководитель разработки отчетности
систем бизнес-анализа ГК «Мать и Дитя»

Крупляк Андрей Васильевич

САМАРА, 2024

1

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ В ГК «МАТЬ И ДИТЯ»

Этапы внедрения



Источники данных

внутренние системы (Медиалог, ERP, ЗУП, ОТПС, Астерник, тд)

внешние бизнес системы (CallTouch, EDNA, тд)

Преимущества

Сложности

- стандартизация процессов в учетной системе

- автоматизация регулярных отчётов, сокращение времени подготовки и формирования, минимизация человеческих ошибок

- лайв-режим получения данных по всей ГК

- средство дополнительного контроля за соблюдением регламентов и инструкций

- разделение прав доступа на уровне данных и отчетов – RLS (row level security)

- получение данных через интерфейс Power BI или Excel

- составление единого глоссария терминов для РВИ

- унификация терминов, расчетов, процессов и правил учёта в различных бизнес-юнитах

- трудности понимания бизнеса при конвертации управленческих процессов в цифровые показатели, логику расчета

2

ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ



Контроль финансовых и операционных показателей

- ✓ Динамика выручки в режиме реального времени
- ✓ Структура выручки по направлениям и типам оплат
- ✓ Анализ операционных показателей в необходимых разрезах и группировках
- ✓ Максимальная автоматизация еженедельных и ежемесячных отчётов в Power Point (освобождение дополнительных трудовых ресурсов на проектные задачи)

Выручка

01.01.2023 31.12.2023

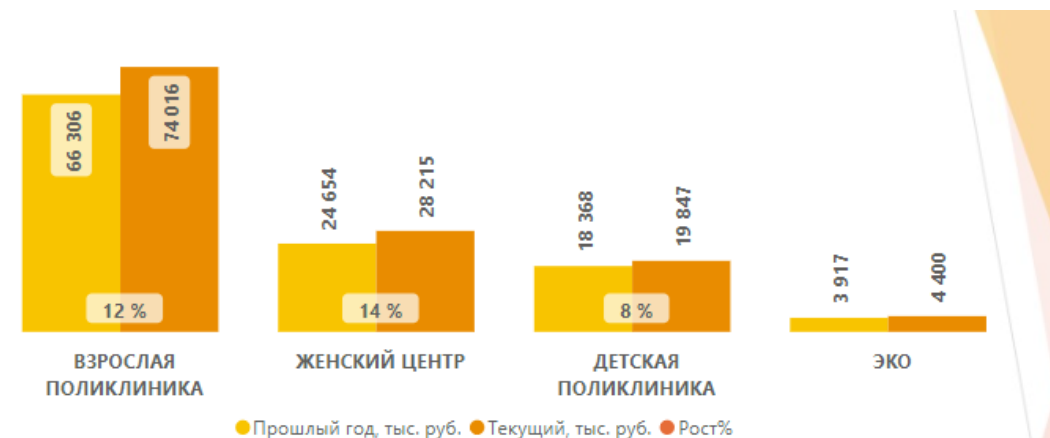
1. Выручка 1.1. ЕРУ
2. Пациенты 2.1 Пациенты по орг. 2.2 Перв. пациенты

Операционные показатели

3. Роды 3.1 Роды Ср.Чек
4. ЭКО 4.1. ЭКО Ср.Чек
5. Посещения спец. (Графики) 5. Посещения спец. (Детализация) 5.1 Выручка 5.1 Ср.Чек
6. Опер. вмешательства 7. Койко-дни
Хранение БМ

- 2023
- Выбрат...
 - янв
 - фев
 - мар
 - апр
 - май
 - июн
 - июл
 - кв.1
 - кв.2
 - кв.3
 - кв.4
 - авг
 - сен
 - окт
 - ноя
 - дек

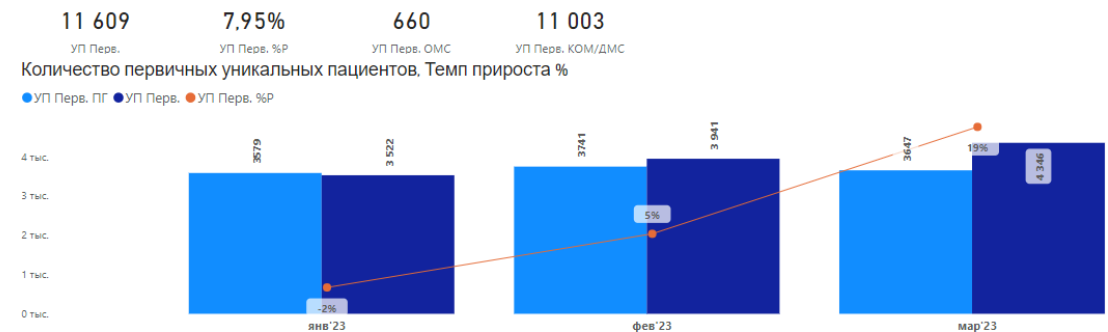
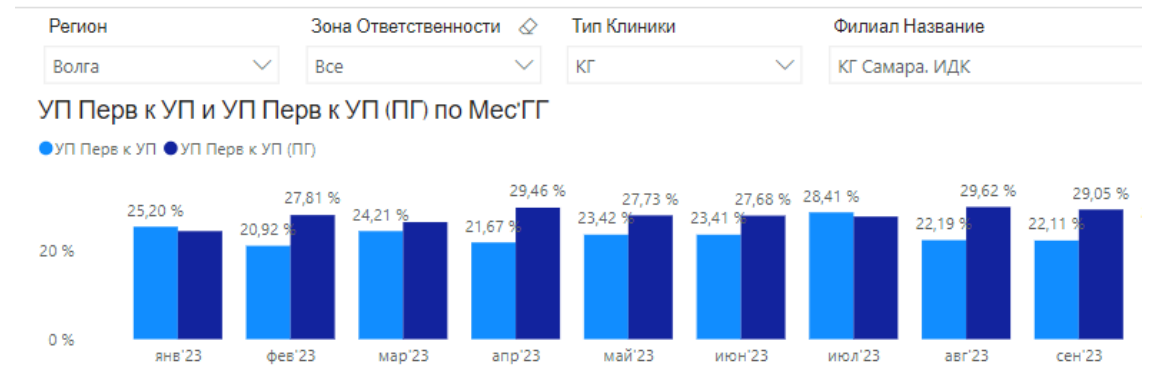
Филиал Название	Кол-во посещений прошлый год	Кол-во посещений текущий год	Посещения изменение	Кол-во пациентов прошлый год	Кол-во пациентов текущий год
КГ Самара. ИДК	42 635	45 850	7,5 %	14 022	15 080
ВЗРОСЛАЯ ПОЛИКЛИНИКА	21 193	22 508	6,2 %	9 261	9 916
ДЕТСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА	9 260	9 768	5,5 %	2 936	3 142
ЖЕНСКИЙ ЦЕНТР	10 745	11 809	9,9 %	3 147	3 407
ЭКО	1 437	1 765	22,8 %	609	671
Всего	42 635	45 850	7,5 %	14 022	15 080





Анализ эффективности маркетинговой деятельности

- ✓ Отслеживание динамики потока первичных и повторных пациентов
- ✓ Анализ проведенных рекламных акций по количеству привлеченных пациентов и выручке
- ✓ Оценка рынка для планирования дальнейших маркетинговых мероприятий





Воронки продаж, конверсия пациентов

← Конверсия контрактов ведения беременности в родовые контракты

526

Кол-во контрактов ведения родов

834

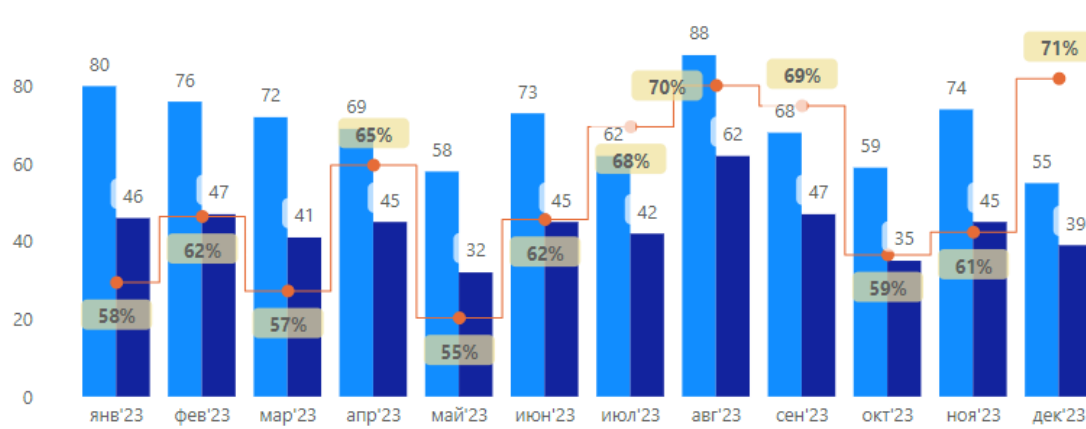
Кол-во контрактов ведения беременности

63%

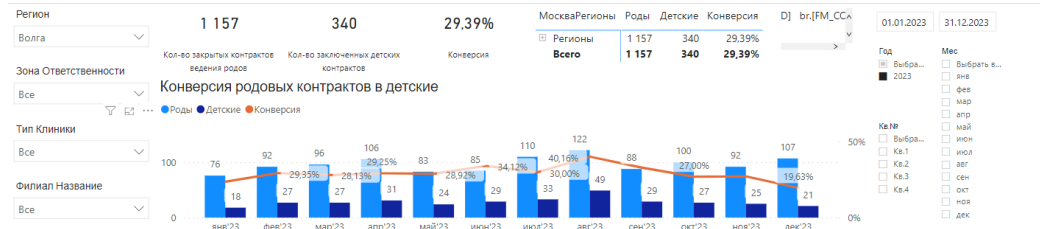
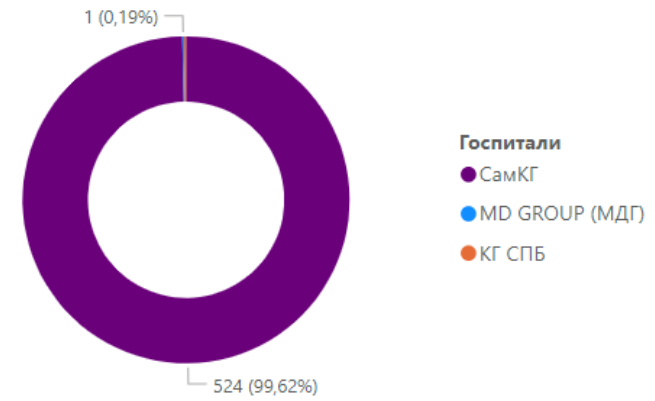
Конверсия

Конверсия контрактов ведения беременности в роды

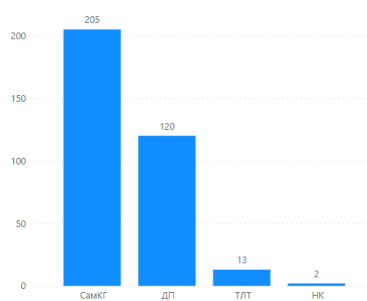
● Введение беременности ● Роды ● Конверсия %



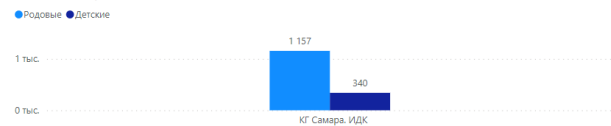
Родовые контракты по госпиталям



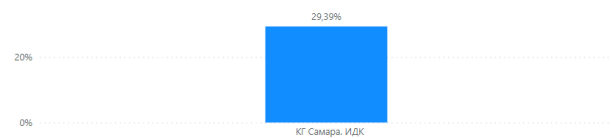
Детские контракты по клиникам



Кол-во контрактов по клиникам



Конверсия по клиникам



Контракты ведения беременности по филиалам заключения





Медицина: загрузка врачей

1 421

1 000

912

91,20 %

64,18 %

75,47 %

Кол-во пациентов всего по оказанным услугам

Кол-во пациентов записано

Кол-во пациентов пришло по записи

Доходимость

Доля пациентов по расписанию

Загрузка по расписанию

1 929

2 069

4 004 870

2 804 680

70,03 %

23

Кол-во приемов всего

Кол-во Услуг всего

Стоимость услуг всего

Стоимость услуг в приемах по расписанию

Доля стоимости услуг по расписанию

УП без ЭМК

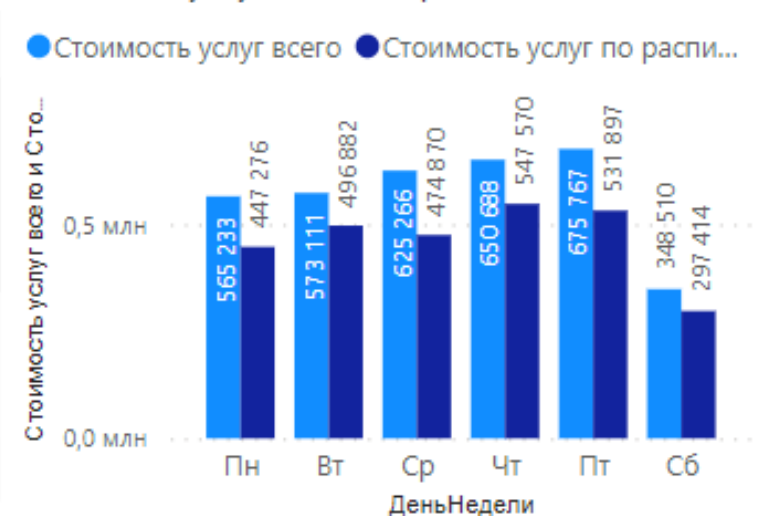
Стоимость оказанных услуг в приемах по расписанию

hh	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
8	40 458	32 792	42 477	48 138	58 388
9	39 485	41 115	39 583	47 468	45 729
10	51 568	44 981	45 475	43 249	47 131
11	39 272	50 536	49 623	45 513	43 246
12	48 205	47 463	31 584	44 301	60 787
13	44 669	60 812	69 288	58 859	47 591
14		42 305	31 552	51 989	46 378
Всего	447 276	496 882	474 870	547 570	531 897

Пациенты

hh	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
7	1		1		
8	15	12	17	15	17
9	18	15	20	23	28
10	20	20	19	19	20
11	22	22	22	18	22
12	19	23	24	19	24
13	24	25	19	23	30
14	24	28	26	28	22
Всего	206	219	211	228	223

Стоимость услуг всего и из расписания



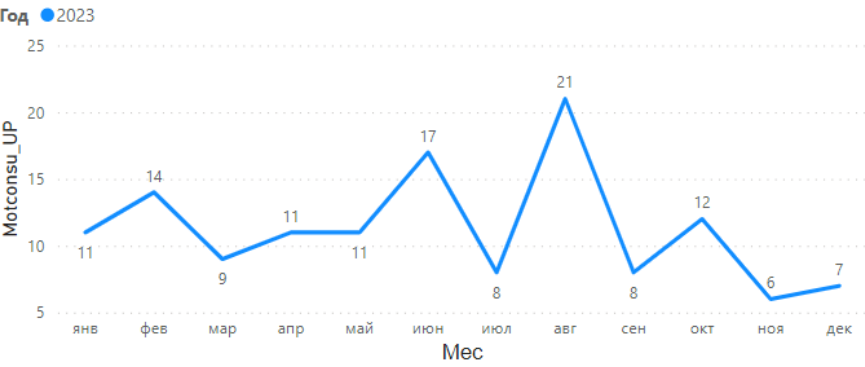


Медицина: диагнозы

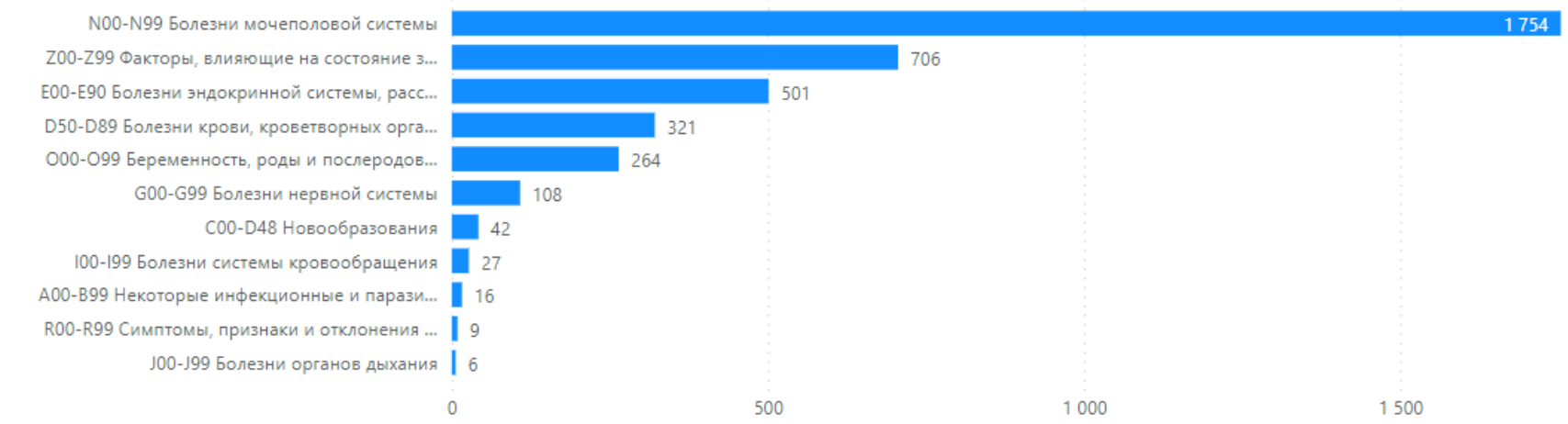
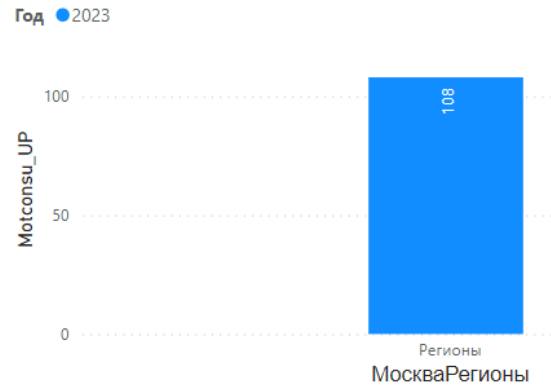
- Полип ободочной кишки
- A00-B99 Некоторые инфекционные и паразитарные болезни
- C00-D48 Новообразования
- D50-D89 Болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм
- E00-E90 Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ
- F00-F99 Психические расстройства и расстройства поведения
- G00-G99 Болезни нервной системы
- H00-H59 Болезни глаза и его придаточного аппарата
- H60-H95 Болезни уха и сосцевидного отростка
- I00-I99 Болезни системы кровообращения
- J00-J99 Болезни органов дыхания
- K00-K93 Болезни органов пищеварения
- L00-L99 Болезни кожи и подкожной клетчатки
- M00-M99

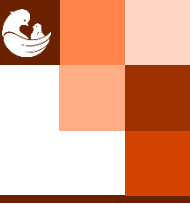


Motconsu_UP по Мес и Год



Motconsu_UP по МоскваРегионы и Год



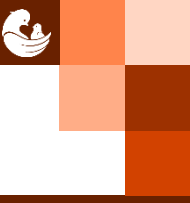


IT-аналитика

- ✓ Контроль печати принтеров
- ✓ Мониторинг использования систем bi
- ✓ Автоматизация еженедельных отчетов HelpDesk (планируется)

3

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ



Планы развития

- 1) Финансовый анализ, анализ доходности и рентабельности
- 2) План-факторный анализ финансовой и операционной деятельности
- 3) Анализ использования фонда оплаты труда
- 4) Анализ данных по управлению персоналом (численность, текучесть, загрузка)
- 5) Воронка ДМС – Коммерция
- 6) Формирование прогнозных моделей
- 7) Анализ результатов маркетинговых активностей на финансовые результаты
- 8) Автоматическое формирование и заполнение стандартизированных форм медицинской отчётности



Мать и дитя

ОСОБОЕ ОТНОШЕНИЕ