## Ветеринарная клиника

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности ветеринарной клиники.

У многих из нас в домах и на участках живут питомцы. За несколько лет домашние любимцы превращаются в настоящих членов семей, и мы готовы на все, чтобы обеспечить им достойный уход и заботу. Поэтому бизнес-предложения, связанные с домашними животными, обычно приносят предпринимателям стабильный доход.

Данный вид бизнеса на сегодняшний день является очень занятным делом. Для начала нужно отметить, что конкуренция здесь находится на очень низком уровне, нет у нас пока в каждом районе по ветеринарной клинике. Зато домашние животные есть практически в каждой квартире и в каждом доме.

***Характеристика*** ***услуг.***

Существует три вида ветлечебниц: служба вызова, кабинет и клиника. Служба вызова подразумевает выезд доктора на дом. Эксперты говорят, что организовать подобный бизнес легче всего. Достаточно заключить договоры с несколькими врачами и нанять диспетчера, который будет принимать звонки от владельцев животных на домашнем телефоне или в офисе и направлять докторов на вызовы. Врач при этом получает около 50% от суммы заявки.

Веткабинет — это небольшое помещение (площадью около 20-30 м2), где один или два доктора принимают пациентов. Руководители ветклиник сравнивают его с кабинетом в обычной больнице. Врачи, выезжающие на дом, и сотрудники веткабинетов обычно не имеют специализированного оборудования для диагностики, проведения операций и т. п.

Ветеринарная клиника устроена сложнее. В идеале в ней должны быть холл с регистратурой, аптека, кабинеты приема, процедурная, операционная, рентген, УЗИ, лаборатория для исследования анализов, комната физпроцедур, стационар, ординаторская, санузел, склад для хранения медикаментов. Площадь заведения зависит от перечня кабинетов. Затраты на организацию данного вида бизнеса значительные.

Самые востребованные услуги — консультации специалистов, кастрация котов, стерилизация кошек, прививки. Учитывая несложность данных услуг, открытие веткабинета будет наиболее предпочтительным.

***Сбыт.*** Целевой группой ветеринарной лечебницы будут являться владельцы различных домашних животных и их питомцы.

**Технология**

Технологический процесс приемов животных состоит из следующих этапов:

1. Первичный прием - начальный этап

Первое, что сделает врач, – это соберёт анамнез. Это сведения о жизни и болезни питомца. Сбор анамнеза – это один из основных методов медицинских исследований. В некоторых случаях, благодаря сведениям, полученным от владельца питомца, и тщательному осмотру, врач может поставить точный диагноз без дополнительных диагностических процедур.

2. Обследование животного

Обследование пациента всегда начинается с клинического осмотра, в ходе которого доктор проведёт визуальную оценку общего состояния питомца и его отдельных частей тела, прощупает внутренние органы, прослушает сердце и легкие, пульс, дыхание, измерит температуру, выполнит необходимые тесты.

На основании всех полученных сведений врач определяет ведущую проблему, подбирает оптимальную схему диагностики и лечения для питомца, и при необходимости направляет на консультацию к специалисту (хирургу, кардиологу, дерматологу, невропатологу и др.).

3. Повторный прием

Основная задача любого врача лечить не болезнь, а больного, и заботиться о его здоровье. На повторных приемах врач будет собирать дополнительную информацию, оценивать результаты анализов, заключения и рекомендации специалистов, оценивать течение заболевания, изменения в состоянии животного и ответ на лечение. Зная всю историю развития болезни, врач сможет постоянно контролировать и вовремя корректировать лечение.

4. Профилактический прием

Диспансеризация – это регулярные осмотры врача и диагностические исследования, которые проводят с целью профилактики и своевременного лечения заболеваний. Особенно важна диспансеризация для пожилых животных. К сожалению, многие хронические и опасные для жизни заболевания развиваются длительно без каких- либо признаков нездоровья. Часто эти «коварные» болезни проявляют себя тогда, когда справиться с ними очень трудно или, увы, невозможно. Но даже некоторые онкологические заболевания можно вылечить, если их вовремя обнаружить.

Регулярные профилактические осмотры и диагностические мероприятия позволяют выявить заболевания на ранней стадии. Это может существенно продлить жизнь и сохранить здоровье питомца.

*Выбор места и помещения*. Под клинику обычно ищут площади на первых этажах офисных или других нежилых зданий. Для небольшого веткабинета достаточно 30 кв. м.

Деятельность ветеринарных клиник регулируется Законом Республики Казахстан «О ветеринарии» от 10 июля 2002 года N 339.

**Персонал**

В случае наличия соответствующего образования (ветеринар) прием Вы можете проводить самостоятельно. Дополнительно потребуется помощник (медсестра) и администратор (ведение карточек, работа с клиентами).

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Покупка медицинского оборудования обойдется в пределах 70 000 тенге.

***Доходы***

При 6 обращений в день и средней стоимости услуг 1 300 тенге доходы от осмотров и лечения составят 6 обращений \* 1 300 тенге \* 26 дней = 202 800 тенге.

При применении лекарственных средств их стоимость оплачивается отдельно. При среднем чеке 1 000 тенге и 3 случаях использования лекарственных средств из 6 обращений доходы составят 3 \* 1 000 тенге \* 26 дней = 78 000 тенге. Всего доходы составят 280 800 тенге в месяц.

***Расходы***

Расходы по заработной плате составят 2 человека \* 45 000 тенге = 90 000 тенге. Расходы по аренде помещения 30 м2 \* 1 200 тенге = 36 000 тенге. Расходы на медикаменты при 40% наценке и планируемой выручке составят 78 000 \* 100 /140 = 55 714 тенге. Расходы на рекламу, расходные материалы, прочие расходы – 25 000 тенге. Всего ежемесячные расходы составят 206 714 тенге, прибыль – 74 086 тенге в месяц. Вложенные средства окупятся в первый месяц работы.