АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ

РЫНКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Дата выпуска отчета:
май 2006 г.

Данное исследование подготовлено МА Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. МА Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. МА Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения МА Step by Step.

г. Москва

STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО

www.pdffactory.com

ОГЛАВЛЕНИЕ ДЕМО - ВЕРСИИ

Аннотация 3

Цель исследования.....3

Описание исследования.....3

Полное содержание исследования 5

Список диграмм 9

Список таблиц 11

Выдержки из исследования.....12

Распределение стоматологических клиник по стоимости услуг.....12

«Мастердент».....13

www.pdffactory.com

Аннотация

Цель исследования

Описать состояние российского рынка платных медицинских услуг.

Описание исследования

В исследовании содержится информация следующего характера:

- Описана общая ситуация в системе российского здравоохранения: объем рынка, основные проблемы и тенденции развития государственного сектора здравоохранения.
- Описана ситуация на рынке платных медицинских услуг, определен объем и темпы роста рынка, выявлена структура спроса на рынке, описаны наиболее перспективные сегменты платной медицины, охарактеризованы основные направления развития коммерческой медицины, определены проблемы развития рынка.
- Описана ситуация на рынке платных стоматологических услуг, определен объем, емкость и темпы роста рынка, описана структура рынка, определена структура спроса на различные виды стоматологических услуг, описана ценовая ситуация, основные методы продвижения услуг на рынке, перечислены тенденции развития рынка, выявлены факторы, препятствующие развитию рынка.
- Описана ситуация на рынке эстетической медицины, определен объем рынка и структура спроса на услуги, описана ценовую ситуацию на рынке, определены потребительские предпочтения, определены требуемые инвестиции в развитие бизнеса и уровень рентабельности, описаны основные тенденции рынка.
- Описан рынок платных офтальмологических услуг и одно из наиболее перспективных и динамично развивающих его направлений – сегмент лазерной коррекции зрения.
- Описаны потребители платных медицинских услуг, выявлен потребительский спрос на услуги, определены факторы, влияющие на выбор медицинской клиники, а также составлен образ престижной клиники с

www.pdffactory.com

точки зрения потребителей, определены затраты потребителей на услуги, выявлена степень удовлетворенности оказываемыми услугами, описаны основные тенденции в потребительском сегменте.

- Описана инвестиционная привлекательность рынка и определены пустующие ниши.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Российская Федерация

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование.

Исследование представляет интерес для:

- отечественных и зарубежных компаний, работающих на рынке медицинских услуг;
- страховых компаний,
- банков, сотрудничающих с компаниями-игроками рынка медицинских услуг,
- инвесторов, желающих организовать собственную фирму по оказанию медицинских услуг,
- консалтинговых, маркетинговых, рекламных агентств.

Кол-во страниц:116 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 29 диаграмм, 4 таблиц.

www.pdffactory.com

Полное содержание исследования

Введение
Методологическая часть
Описание типа исследования
Объект и предмет исследования
Цели и задачи исследования
География исследования
Время проведения исследования
Методы сбора данных
Общая характеристика российскойго рынка медицинских услуг
Государственный сектор
Платные медицинские услуги
Общая характеристика рынка
Объем рынка
Темпы роста
Сегментация рынка платных медицинских услуг
Спрос
Тенденции рынка
Сдерживающие факторы рынка
Выводы
Рынок стоматологических услуг
Общая характеристика рынка
Объем рынка
Емкость рынка
Темпы роста
Структура рынка
Распределение стоматологических клиник по стоимости услуг
Распределение стоматологических клиник и их мощностей по округам Москвы
Структура по категориям стоматологических клиник
Распределение мощностей рынка (установок) по клиникам разных категорий
Структура рынка по типам стоматологических клиник
Распределение стоматологических клиник по видам оказываемых услуг
Ценовая политика

www.pdffactory.com

Структура спроса
Крупнейшие сетевые стоматологические клиники
Общая характеристика
"Мастердент"
"Стелла"
"Аванстом"
"Дента-Эль"
"Дента Вита"
Основные методы продвижения платных медицинских услуг
Репутация среди клиентов
Объявления и публикации в печати
Телевидение, радио
Наружная реклама
Директ-маркетинг
PR-акции
Полиграфия
Выставки
Совместная реклама
Нестандартная реклама
Productplacement
Внутренний маркетинг
Рейтинг эффективности рекламы
Тенденции рынка
Сдерживающие факторы рынка
Выводы
Рынок эстетической медицины
Общая характеристика рынка
Объем рынка
Структура спроса
Цены
Участники рынка
Клиника пластической и эстетической медицины "Тапия"
Клиника пластической хирургии "Хирургия красоты"
Потребители

www.pdffactory.com

Инвестиции в развитие бизнеса
Рентабельность бизнеса
Сдерживающие факторы
Тенденции
Выводы
Рынок офтальмологических услуг
Общая характеристика
Лазерная коррекция зрения
Крупнейшие участники рынка
ФГУП МНТК "Микрохирургия глаза"
"Эксимер"
"Новый взгляд"
"Доктор Визус"
Потребители платных медицинских услуг
Общая характеристика московских потребителей
Описание потребителей
Наиболее востребованные медицинские услуги
Факторы выбора медицинской клиники
Потребительские предпочтения в выборе медицинского учреждения
Представление пациентов о лучшей клинике
Затраты потребителей на приобретение платных медицинских услуг
Уровень удовлетворенности пользователей, оказываемой медицинской помощью
Тенденции
Обобщающие выводы и рекомендации
Факторы, благоприятствующие развитию рынка
Сдерживающие факторы рынка
Сдерживающие факторы рынка
Инвестиционная привлекательность
Общая характеристика
Первоначальные инвестиции
Рентабельность отдельных отраслей медицины
Целевая аудитория
Сравнительная характеристика медицинских центров
Пустующие ниши

www.pdffactory.com

Общие тенденции рынка

Общие выводы по отчету

Приложение

www.pdffactory.com

Список диграмм

Диаграмма 1. Численность медицинских кадров в России в 1998 – 2004 гг., тыс. чел.

Диаграмма 2. Обеспеченность врачами на 10 000 населения, человек

Диаграмма 3. Обеспеченность средним медицинским персоналом на 10 000 населения, человек

Диаграмма 4. Количество медицинских учреждений в России в 1998 - 2004 гг., тыс.

Диаграмма 5. Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями на 10 000 населения, посещений в смену

Диаграмма 6. Расходы федерального бюджета на здравоохранение в 1998 – 2006 гг., млрд. руб.

Диаграмма 7. Структура платных услуг, оказанных населению РФ в 2004 г., % к итогу

Диаграмма 8. Объем платных медицинских услуг, оказанных населению РФ в 1998 – 2004 гг., млн. руб.

Диаграмма 9. Соотношение спроса на услуги частных медицинских учреждений и хозрасчетных отделений бюджетных больниц, %

Диаграмма 10. Территориальное распределение негосударственных стоматологических клиник по округам Москвы в 2004 г., %

Диаграмма 11. Территориальное распределение установок негосударственных стоматологических клиник по округам Москвы в 2004 г., %

Диаграмма 12. Распределение стоматологических клиник Москвы по категориям, %

Диаграмма 13. Изменение структуры рынка платных стоматологических услуг по категория клиник за 2004 г., в % к предыдущему году

Диаграмма 14. Удельный вес одной клиники каждой категории в мощности рынка, %

Диаграмма 15. Распределение мощностей рынка по клиникам разных категорий, %

Диаграмма 16. Распространенность видов стоматологической помощи и ее динамика, %

www.pdffactory.com

Диаграмма 17. Распределение стоматологических клиник Москвы по количеству оказываемых услуг в 2004 г., %

Диаграмма 18. Динамика цен на стоматологические услуги, у.е

Диаграмма 19. Соотношение количества сетевых и несетевых клиник Москвы в 2004 г., % от общего числа коммерческих стоматологических клиник

Диаграмма 20. Степень удовлетворенности результатом эстетической операции (онлайн-опрос), %

Диаграмма 21. Какую часть тела вы бы изменили у себя в первую очередь?

Диаграмма 22. Сделали бы вы себе эстетическую операцию?

Диаграмма 23. Структура спроса на платные медицинские услуги, %

Диаграмма 24. Структура спроса на платные услуги по различным областям медицины, %

Диаграмма 25. Факторы выбора медицинского учреждения, %

Диаграмма 26. Наиболее популярные платные медицинские учреждения, %

Диаграмма 27. Параметры престижной клиники, %

Диаграмма 28. Затраты потребителей на платные медицинские услуги за последние 12 месяцев, %

Диаграмма 29. Степень удовлетворенности платными медицинскими услугами, %

www.pdffactory.com

Список таблиц

Таблица 1. Потенциальная емкость рынка услуг негосударственных стоматологических клиник

Таблица 2. Структура рынка по типам стоматологических клиник.

Таблица 3. Стоимость услуг пластической хирургии, руб.

Таблица 4. Ведущие офтальмологические клиники Москвы.

www.pdffactory.com

Выдержки из исследования

Распределение стоматологических клиник по стоимости услуг

Все стоматологические клиники традиционно делятся на три категории:

Стандарт. Эконом-класс. Задача таких кабинетов – устранить боль, остановить прогрессирование патологии, минимально восстановить утраченные структуру и функции. Работа может быть выполнена на простом оборудовании. Лечение кариеса с постановкой пломбы световой полимеризации обходится до 1500 руб.

Комфорт. Средний ценовой сегмент. Качество материалов и оборудования значительно выше, врачи работают «в четыре руки» с ассистентами, существенно улучшена гигиена и дизайн клиники. В целом, это уровень выше среднего. Лечение кариеса с постановкой пломбы световой полимеризации – 1500–2100 рублей.

Элит или VIP-класс. Применяются особо эффективные оборудование и технологии, квалификация персонала соответствует мировым стандартам, налажено взаимодействие с другими специалистами и зуботехническими лабораториями (в т.ч. других стран) с применением современных средств коммуникации. Помимо стоматологических, оказывают услуги не медицинского характера: солярий, бар, детская комната, зал для индивидуального отдыха и т.д. Лечение кариеса с постановкой пломбы световой полимеризации – около 4 тыс. рублей.

www.pdffactory.com

«МАСТЕРДЕНТ»

Компания «Мастердент» была основана в декабре 1995 года. Компания специализируется на оказании всех видов стоматологической помощи, таких как терапия, хирургия, ортопедия, ортодонтия, имплантология.

Основа клиентской базы компании «Мастердент» - собственные пациенты. Доля пациентов по линии программ ДМС составляет не более 5 - 10% от общего потока, так что роль страховых компаний в обеспечении загруженности сети клиник несущественна.

Компания «Мастердент» в частном секторе рынка стоматологических услуг в г. Москве занимает 30%

На данный момент сеть компании «Мастердент» насчитывает 20 филиалов двух классов: «Мастердент-Элит» (4 клиники) и «Мастердент-Эконом» (работающие и вновь строящиеся).

Согласно разработанной программе движения в регионы «Мастердент» покупает местные региональные клиники и создает на их базе филиалы. Учитывая потребности рынка стоматологических услуг, перспективный план развития составляет 100 стоматологических клиник в городе Москве. Принято решение о создании еще 30 филиалов в Московской области. Сейчас ведутся переговоры о создании филиалов в Санкт-Петербурге и во всех городах с населением, составляющим более 1 млн. человек.

Все клиники имеют современное стоматологическое оборудование и материалы ведущих мировых производителей. Персонал проходит специальную подготовку, в компании работает собственная аттестационно-квалификационная и контрольно-экспертная комиссии, состоящие из врачей самого высокого уровня. Большинство специалистов имеют различные сертификаты о дополнительном специальном образовании и прохождении обучения и стажировок за рубежом.

www.pdffactory.com

Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг 5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем мо таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

www.pdffactory.com

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис","Связькомплект","Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.

www.pdffactory.com