



21-22 мая, 2014

**МЕДБИЗНЕС**

Новосибирск Экспоцентр

Новосибирск

V Ежегодная практическая конференция  
руководителей частных медицинских учреждений**Бизнес Медицинских Услуг**

## МЕДБИЗНЕС - 2014

### «Бизнес медицинских услуг»

V Ежегодная практическая конференция руководителей частной медицины

21-22 мая в Новосибирске состоится ежегодная конференция для представителей отрасли частных медицинских услуг. Встреча, посвященная вопросам бизнеса ЛПУ, традиционно проходит в рамках деловой программы выставки «МЕДСИБ».

#### К участию в конференции приглашаются:

- руководители и собственники частных медицинских организаций и индивидуальные предприниматели из Новосибирска, Кемерово, Омска, Томска, Барнаула и др.;
- специалисты, курирующие вопросы контроля и развития системы здравоохранения из ведомств региона;
- специалисты по медицинскому праву;
- специалисты, занимающиеся аналитикой и консалтингом рынка медицинских услуг;
- представители иностранного опыта ведения медицинского бизнеса.

#### ЭКСПЕРТЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

★ Специально приглашенный эксперт



**АННА БОЧАРОВА, консультант по организационному развитию**  
(г. Ростов-на-Дону)

Опыт работы в коммерческих организациях. Работала на всех видах рынка (FMCG, B2B, B2C, B2G). Сотрудничала с Generali-PPF holding, промышленно-финансовой группе в качестве регионального бизнес-тренера в России.

В настоящее время - практикующий консультант по организационному развитию. Также является автором публикаций в отраслевых журналах «Коммерческий директор», «Страховое дело», «Управление сбытом», «Техника продаж», «Управление розничным магазином», «Кадровое дело», «Справочник по управлению персоналом», «Космополитен».

Автор книг:

«Розничный магазин. С чего начать, как преуспеть», ИД «Питер», бестселлер в своей категории. «Настольная книга карьериста», ИД «Дашков и Ко».

**21 мая:** Мастер-класс **«Антикризисное управление медцентром – тренды, правила, результат»**. Начало: 16:30

**22 мая:** Тренинг **«Медицинский бизнес на «вырост» - чем выгодно начать заниматься уже сейчас?»** Начало: 10:30



**ОЛЕГ ЩЕРБИН, бизнес-тренер**

**21 мая:** Мастер-класс **«Удвоение прибыли в медицинских центрах и стоматологических клиниках»**. Начало: 17:00

- ✓ Удвоение прибыли. «Невыполнимую» бизнес-задачу решаем математически.
- ✓ Пять ключевых показателей управления прибылью.
- ✓ Порядок работы с показателями. Ключевая ошибка большинства собственников. Эффективная работа с клиентской базой.
- ✓ «Реанимационные» мероприятия для «спящих» клиентов.
- ✓ Многошаговые продажи медицинских услуг. Техника касаний клиента.
- ✓ Убираем все препятствия с пути клиента в медицинский центр.
- ✓ Как распознать, измерять и задействовать эффективные каналы привлечения клиентов?

**ОЛЬГА БРЖЕЗИНСКАЯ, начальник отдела страхования ответственности страховой компании «Ингосстрах» в Новосибирске**

Тема - уточняется



21-22 мая, 2014

Новосибирск

**МЕДБИЗНЕС**

Новосибирск Экспоцентр

V Ежегодная практическая конференция  
руководителей частных медицинских учреждений**Бизнес Медицинских Услуг****ООО «Фонд прямых инвестиций «ВербаКапитал-Девелопмент» (согласование)****Гипермаркет медицинских услуг MedPark**

- ✓ Целью проекта является удовлетворение потребностей медицинских компаний – резидентов парка – в специализированных помещениях и предложение принципиально нового подхода к организации управления этими помещениями, позволяющего за счет размещения под одной крышей компаний, оказывающих услуги в разных отраслях медицины, получить значительный синергетический эффект.

**ЕЛЕНА ТАРАЩУК, представитель компании НН (HeadHunter) в Новосибирске  
«Рынок труда медицинских специалистов в Сибири»****ИРИНА ЛИВИНСКАЯ, редактор сайта RDW.RU в Новосибирске****«Медицинские специалисты на рынке труда г. Новосибирска: анализ спроса и предложения»**

- ✓ Наиболее и наименее востребованные медицинские специалисты на рынке труда
- ✓ Анализ потребностей работодателя
- ✓ Анализ резюме, предоставляемых соискателями
- ✓ Средняя заработная плата на медицинском рынке труда
- ✓ Перспективы рынка труда медицинских работников в сложившейся экономической ситуации

**ЕЛЕНА АКСЕНОВА, директор издания «Деловой квартал», медиа – холдинг «АБАК-ПРЕСС»****«Как сделать эффективную рекламу клиники?»**

- ✓ Каналы продвижения клиники: как выбрать правильные рекламные каналы, почему их должно быть несколько
- ✓ Бесплатные способы продвижения
- ✓ Креатив в печатной и интернет-рекламе
- ✓ Примеры удачных рекламных сообщений

**АЛЕКСАНДР ЧУБАЕВ, старший менеджер по работе с клиентами Intelsib****«Интернет как эффективный канал для привлечения клиентов. Особенности продвижения сайтов медицинской тематики»***Компания Intelsib в TOP-10 SEO-компаний в России по Рейтингу Рунета, занимает 1-е место по Сибирскому ФО, входит в ТОП-5 рейтинга SEOnews «SEO глазами клиентов».***ЮЛИЯ ЕФИМОВА, директор по развитию компании «БИС-Новосибирск»****«Новые пациенты: где и как искать? Особенности продвижения медицинских услуг в офлайне и онлайн»**

- ✓ Динамика спроса на медицинские услуги в Новосибирске (по данным БИС 077) за последние три года
- ✓ Какие возможности для продвижения существуют?
- ✓ Где искать целевую аудиторию?

**АНАСТАСИЯ МАХНЁВА, директор по развитию Группы правовых компаний «ИНТЕЛЛЕКТ-С» (г.Екатеринбург)****«Правовые требования к рекламе медицинских услуг и ответственность медицинских организаций за нарушение законодательства о рекламе»**

- ✓ Изменения в законодательстве о рекламе медицинских услуг. Запрет на рекламу медицинских услуг.
- ✓ Отличие между рекламой медицинских услуг и рекламой медицинской организации: термины законодательства и их толкование в правоприменительной практике.



21-22 мая, 2014

Новосибирск

## МЕДБИЗНЕС

Новосибирск Экспоцентр

V Ежегодная практическая конференция руководителей частных медицинских учреждений

## Бизнес Медицинских Услуг



- ✓ Требования к рекламе медицинских организаций с учетом запрета на продвижение медицинских услуг. Что запрещено и что разрешено указывать в рекламе медицинских организаций. Анализ конкретных примеров рекламной продукции.
- ✓ Иные требования к рекламе медицинских организаций: общие требования к рекламе любых видов деятельности и товаров (ст. 5 — 7 ФЗ «О рекламе»), специальные требования к содержанию рекламы медицинских организаций (ст. 24 ФЗ «О рекламе»).
- ✓ Ответственность за нарушение законодательства о рекламе медицинских услуг: штрафы, ответственность рекламодателя и рекламодателя. Рассмотрение дел о нарушении законодательства о рекламе: практика Федеральной антимонопольной службы и арбитражных судов.

### КИРИЛЛ КУЗНЕЦОВ, управляющий партнер ЗАО Юридическое агентство «ЭКВИ»

#### «Юридические вопросы медицинского бизнеса»

##### ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК.

- ✓ Выбор системы налогообложения. От чего зависит и какие последствия создает?
- ✓ Операционные компании. Как не класть все яйца в одну корзину.
- ✓ Налоговые проверки и проверки пенсионного фонда.

##### НАРУШЕНИЯ ПРАВ ЧАСТНЫХ КЛИНИК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАДЗОРА

- ✓ Порядок проведения проверок в соответствии с 294-ФЗ.
- ✓ Основания, периодичность, сроки проведения контрольно-надзорных мероприятий.
- ✓ Требования к распоряжению и акту проверки.
- ✓ Права органов контроля и юридического лица при осуществлении проверки.
- ✓ Анализ практики грубых нарушений 294-ФЗ, влекущих недействительность результатов проверки.
- ✓ Обжалование действий должностных лиц органов контроля.

### ОЛЬГА КОЛЬЦОВА, Управляющий партнер ЗАО «Агентство Стратегического Консалтинга «Люди Дела»

#### «Владельческий контроль в медицинском бизнесе»

- ✓ Какие бывают бизнес модели организации медицинского бизнеса.
- ✓ Кто эффективнее будет управлять медицинским предприятием врач или менеджер (ключевые компетенции и ключевые факторы успеха)
- ✓ Функция стратегического управления ключевая функция владельца.
- ✓ Экономическая модель медицинского центра (как инструмент управления финансовыми результатами).
- ✓ Основные показатели эффективности частного медицинского центра.

**Оператор конференции:** агентство стратегических коммуникаций «В`ДА» - профессиональный организатор деловых мероприятий в Сибирском регионе.

#### Информационная поддержка:

Стратегический  
информационный партнер

Информационные партнеры



www.askbda.ru

По вопросам участия и выступлений:

Тел. (383) 246-08-47, 246-08-99

E-mail: [office@askbda.ru](mailto:office@askbda.ru). Сайт [www.askbda.ru](http://www.askbda.ru)

(предварительный вариант программы на 12.05.2014 г.)

**ИНГОССТРАХ**  
*Ingosstrakh*

**ВДА**  
Агентство стратегической коммуникации



21-22 мая, 2014

**МЕДБИЗНЕС**

Новосибирск Экспоцентр

**Новосибирск**

V Ежегодная практическая конференция  
руководителей частных медицинских учреждений

**Бизнес Медицинских Услуг**

