

BUSSINES DAY – 20 WRZEŚNIA

Godz.	SALA KONFERENCYJNA 3 PIĘTRO	
09:00 - 10:30	Bussines Mixer	
10:30 - 11:30	INWESTYCJA, KTÓRA MA ZARABIAĆ Jak podejmować decyzje dotyczące urządzeń, które realnie wpływają na wynik kliniki? Podczas warsztatu przyjrzymy się m.in.: • ile klinika realnie zarabia na godzinie pracy urządzenia, • jakie obłożenie jest potrzebne, aby sprzęt osiągnął zakładany poziom rentowności, • czy obecne ceny zabiegów pozwalają wykorzystać potencjał urządzenia, • czy problemem jest zbyt mała liczba pacjentów, niewłaściwy pricing czy źle skonstruowana oferta, • jak rozpoznać niewykorzystany potencjał sprzętu, który już znajduje się w klinice, • kiedy zwiększenie liczby zabiegów rzeczywiście zwiększa zysk, a kiedy tylko generuje większy obrót, • czy urządzenie pozyskuje nowych pacjentów, czy jedynie przesuwą przychód pomiędzy istniejącymi usługami, • jak zwiększać wartość urządzenia poprzez odpowiednią komercjalizację i budowanie oferty wokół zabiegów, • jak miks zabiegów wpływa na przychód i marżę, • oraz kiedy lepszą decyzją jest dokupienie kolejnego urządzenia, a kiedy zwiększenie wykorzystania tego, które już mamy.	Beata Adamczyk
11:30 - 11:50	Finansowanie sprzętu i zwrot z inwestycji. Rentowność gabinetu w pierwszych 90 dniach od zakupu sprzętu	Klaudia Krabes-Czarnacka
12:00-12:15	PRZERWA KAWOWA	
12:20-12:40	Technologie EBD - strategia rozwoju parku maszynowego w klinice nastawiona na maksymalizację rentowności, bez kompromisów w zakresie bezpieczeństwa pacjenta	Marcin Piwiński
12:40-13:00	Od zera do lasera: bezpieczny start z urządzeniami Energy Based Devices	Stawomir Sobusiak
13:00-13:15	Dlaczego sukces nowej technologii zaczyna się od ludzi, a nie od urządzenia	Wiktoria Włodarska
13:15-13:30	Najdroższy laser to ten, który stoi. Jak zbudować popyt na technologię i zamienić inwestycję w urządzenie w realny przychód kliniki?	Piotr Stępień
13:45 -14:30	PRZERWA LUNCHOWA	
14:30-15:30	Debata / spotkanie z ekspertami	