

CONTEXT SECTORIAL

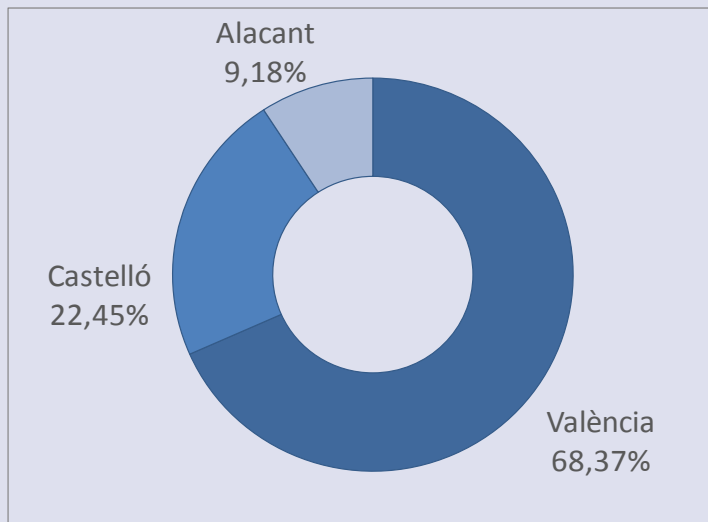
Els centres de servicis personals de la salut són aquells que apliquen diferents tècniques o pautes preventives i/o assistencials, que abasten tant els servicis sanitaris com les teràpies naturals alternatives, amb la finalitat de millorar la salut dels clients i aconseguir un estat de benestar físic i mental.

A Espanya la medicina natural no està inclosa dins del sistema sanitari públic, tot i que un 35% de la població ha recorregut a ella en alguna ocasió.

Els dietistes tenen una formació reglada, mentre que el sector de les teràpies alternatives, on s'inclouen els naturistes, massatgistes, etc., no disposa de cap tipus de regulació, cosa que implica diversos problemes: problemes d'homogeneïtzació de servicis, homologació de titulacions, etc.

Les dades econòmiques d'esta fitxa es basen en un servici de dietista-nutricionista i de naturista-massatgista.

Distribució de centres de massatges a la Comunitat Valenciana (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Existència de cobertura pública sanitària universal - Dependència de la conjuntura econòmica - Dependència de les grans asseguradores - Tendència a la concentració del mercat en grans clíniques - Absència d'un marc legal que regule el sector - Desconfiança entre alguns sectors de la població (imatge de remeiers)	- Lentitud en l'atenció del sector públic - Augment del nombre de particulars amb assegurança mèdica privada - Adaptació de les pòlisses als servicis sanitaris especialitzats - Creixent interès per part dels ciutadans per un benestar integral - Progressiu reconeixement institucional del sector
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Rapidesa en l'atenció i el diagnòstic - Atenció personalitzada i confort - Amplitud de gamma de servicis (via servici directe o subcontractació) - Fidelització de clients - Equips més econòmics	- Necessitat de formació contínua per part dels treballadors - Concentració a zones urbanes - Possibles conflictes per les diferències salarials entre el sistema públic i privat dels servicis d'infermeria i auxiliars - Necessitat de formació permanent - Falta d'homologació en les acreditacions acadèmiques i professionals

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

El volum econòmic global en productes i servicis relacionats amb la pèrdua de pes va ser l'any 2009 d'uns 2.050 milions d'euros. D'esta xifra, les botigues de dietètica/herbolaris van facturar el 21% (430 milions d'euros).

El pes de les asseguradores privades en la facturació de les clíniques s'ha incrementat en els últims anys. Dels 5.965 milions facturats pel sector l'any 2010, els convenis amb les asseguradores van suposar un 53,2% del total (3.715 milions d'euros).

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Clients

Les demandes relacionades amb el sobrepès i l'ansietat són l'origen dels principals clients de centres de nutrició i clíniques de massatge.

Les dones (d'entre 18 i 45 anys) són els principals clients, molt per damunt dels homes. En el sector dietètic, la proporció és del 80% davant del 20%, mentre que pel que fa a les consultes a naturistes, és del 70% davant del 30%. Quant als massatges, els percentatges s'equilibren, amb una proporció d'un 55% de dones davant d'un 45% d'homes.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS/PRODUCTES COMPLEMENTARIS
- Atenció especialitzada (en funció de la formació dels professionals que treballen a la clínica), al·lèrgologia, aparell digestiu, oftalmologia, urologia, etc. - Massatges corporals (per zones i complet), massatge relaxant, estimulat, tonificant, circulatori, anticel·lulític, etc. - Elaboració de dietes personalitzades - Seguiment de dietes	- Atenció domiciliària - Tècniques de relaxació

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES

SIC	8049 Oficines mèdiques 8041 Quiropràctics
CNAE(2009)	8622 Activitats de medicina especialitzada 9604 Activitats de manteniment físic
IAE	942.1 i 839
Condició jurídica	Autònom
Facturació anual	33.580 euros
Localització	Zones urbanes
Personal i estructura organitzativa	Un emprenedor
Instal·lacions	Local de 50-60 metres quadrats
Clients	Persones amb algun tipus de malaltia crònica o malestar Persones sanes amb ganes d'incrementar el seu benestar
Ferramentes promocionals	Boca en boca, anuncis a la premsa, xarxes socials, web corporativa
Valor de l'immobilitzat/inversió	13.600 euros
Import despeses anuals	30.242 euros
Resultat brut (%)	9,94%

RECOMANACIONS

Els criteris que determinen l'elecció de clíniques privades, per ordre d'importància, són: la rapidesa en l'atenció, el confort de les instal·lacions i el tracte personal rebut. Cal que potencies estos factors, ja que són els que et permetran atraure clients.

Et recomanem que realitzes ofertes a clients col·lectius: treballadors d'empreses, administració, clubs esportius, etc.

Traslladar la imatge de serietat i professionalitat en el tracte i l'estètica del centre ajudaran a dissipar possibles temors per part dels potencials clients.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.aedn.es
www.msc.es

www.fenaco.net
www.fnpc.info

www.cofenat.es
www.ismet.es

www.medicosnaturistas.es
www.tenacat.org