

Seminario di practice management

"da medici veterinari a liberi professionisti"



Dott. Massimo Magri
Clinica Veterinaria Spirano



PENSI POSITIVO!!

Mi dia \$. 100.000 d'acconto e
mi lasci lavorare.

Ci rivediamo tra 1 mese.

Ric Redden





Non possiamo pretendere che
le cose cambino, se
continuiamo a fare le stesse
cose.

Albert Einstein

CAMBIAMENTO

- Professione sempre più complessa e in continuo cambiamento (come il mondo)
- Cambiamento = momento di crisi = opportunità
- Cosa fare di fronte al cambiamento?
 - Rendersene conto
 - Niente
 - Essere curiosi, ascoltare, osservare, imparare,
 - USCIRE DALLA NOSTRA CONFORT ZONE

COMFORT ZONE: cos'è

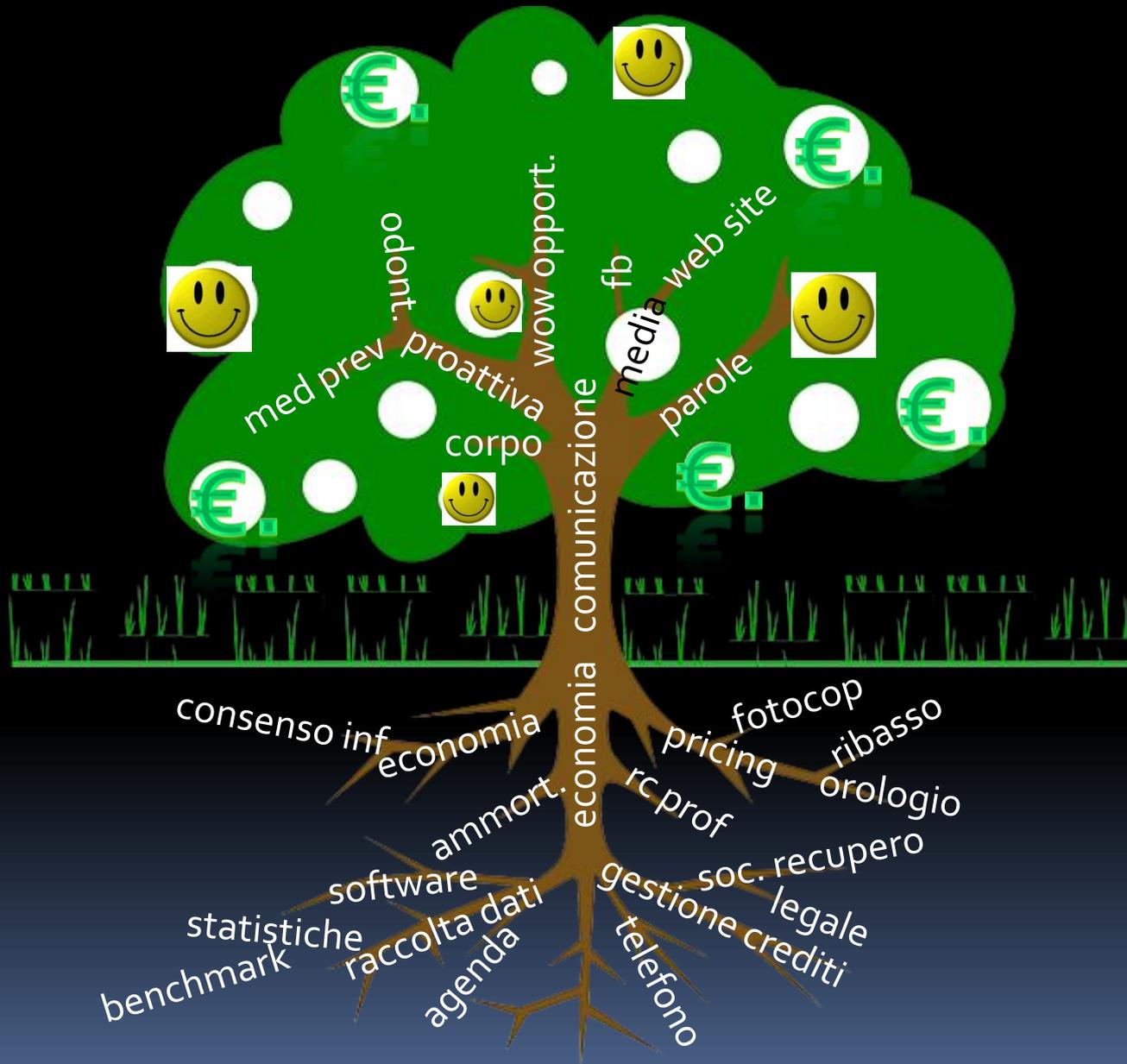


COMFORT ZONE: cosa fare

- Comprendere il cambiamento
- Abbandonare il gorgo del quotidiano, alzare la testa e guardare il futuro
- Uscire dalla nostra comfort zone
- Abbandonare la visione medico centrica
- Acquisire una visione incentrata sui servizi

PRACTICE MANAGEMENT

- Cosa è e cosa comprende
 - Gestione imprenditoriale della vostra attività
 - Tutto ciò che non è un atto professionale, ma che siamo «obbligati» ad affrontare quotidianamente
- Caratteristiche
 - È «obbligatorio». Possiamo solo decidere «come» farlo, non «se» farlo
 - Non comporta significativi investimenti di denaro
 - Richiede un minimo di impegno costante
 - Genera un utile aggiuntivo
- Chi non è interessato a questa disciplina
 - I dipendenti che non hanno contatti con il pubblico





PRACTICE MANAGEMENT

- Deve essere considerato una branca della nostra professione che ha la stessa importanza di qualsiasi altra
 - Collegi molto preparati ma con scarso successo professionale (come liberi professionisti)
 - Collegi meno preparati ma con molto successo professionale

PRACTICE MANAGEMENT

Vieni a seguire il practice management?

- Risposte tipiche
 - A che ora e in che sala siete? Peccato, verrei volentieri a sentirlo ma è contemporaneo alla relazione della Dyson...
 - Si è bello, ma prima di fare un corso su come gestire il mio reddito bisogna che inizi a generarne uno....

IL PROBLEMA PIU' GROSSO STA NELLA
NOSTRA TESTA!!!

PRACTICE MANAGEMENT: cosa comprende?

- Gestione amministrativa
 - Raccolta ed elaborazione dei dati
 - Gestione dei crediti (differiti e insoluti)
 - Valutazione economica (grado di soddisfazione personale)
 - Gestione fiscale (commercialista)
 - Aspetti legislativi (farmaci, ricette, RC professionale, RX,.....)
- Pricing e marketing
- Comunicazione con il cliente
-



BUONA GESTIONE AMMINISTRATIVA

- Maggiore disponibilità economica
- Possibilità di acquistare nuove attrezzature
- Diminuisce il livello di stress
- Aumenta il tenore di vita



PENSIAMO AL FUTURO

- Ma qual è la situazione attuale?

RISULTATI DEL QUESTIONARIO

■ Contabilità

- Registri il lavoro fatto ogni giorno (pag.9)

Si su carta	80	57%
Si su computer	19	14%
A memoria	10	7%
No	31	22%

- Hai un sistema di elaborazione dei dati raccolti (pag 11)

Si su carta	27	19%
Si su computer	35	35%
No	77	55%



RISULTATO DI RECUPERO CREDITI DIFFERITI (pag.3)

100%	5	4%
Recupero tra l'80% e il 100%	60	43%
Recupero tra il 50% e l'80%	46	33%
Recupero meno del 50%	15	11%
Non so	12	9%



ESEMPIO n°1

■ GIRO D'AFFARI

- €. 40.000
- Utile medio 70% €. 28.000

■ INSOLUTI

- €. 12.000
- Reddito reale €. 16.000

■ REDDITO ANNUO QUASI DIMEZZATO



ESEMPIO n°2

- GIRO D'AFFARI
 - €. 40.000
 - Utile medio 70% €. $28.000/12 =$ €. 2.333/mese
- INSOLUTI 10% (47% delle risposte)
 - €. 4.000
 - Reddito reale €. $24.000/10 =$ €. 2.400/mese (10mesi)
- LAVORO QUASI DUE MESI GRATIS



VALUTAZIONE DELLA NOSTRA GESTIONE

- Quali benchmarks usiamo?
 - Crediti differiti
 - Insoluti
 - Rapporto investimento/utile
 - Guadagno per ora lavorativa
 -



SPESE VIVE (medicinali...)

- 27,5% risponde NON SO
- 34% NON risponde



SPESE PER ESAMI EMATOLOGICI

- 25% risponde NON SO
- 39% NON risponde



PERCHE' INTERESSARSI DI PRACTICE MANAGEMENT?

- Prendere coscienza della nostra condizione di liberi professionisti
- Migliorare il grado di conoscenza della propria situazione economica
- Prendere degli spunti per ovviare ai problemi

CAUSE

- Considerarsi SOLAMENTE un veterinario
- Escludere la componente LIBERO PROFESSIONISTA
- Riluttanza a trattare temi economici
- Scarsa preparazione specifica
- Timidezza
- COMPOSIZIONE DEL NOSTRO COMPENSO

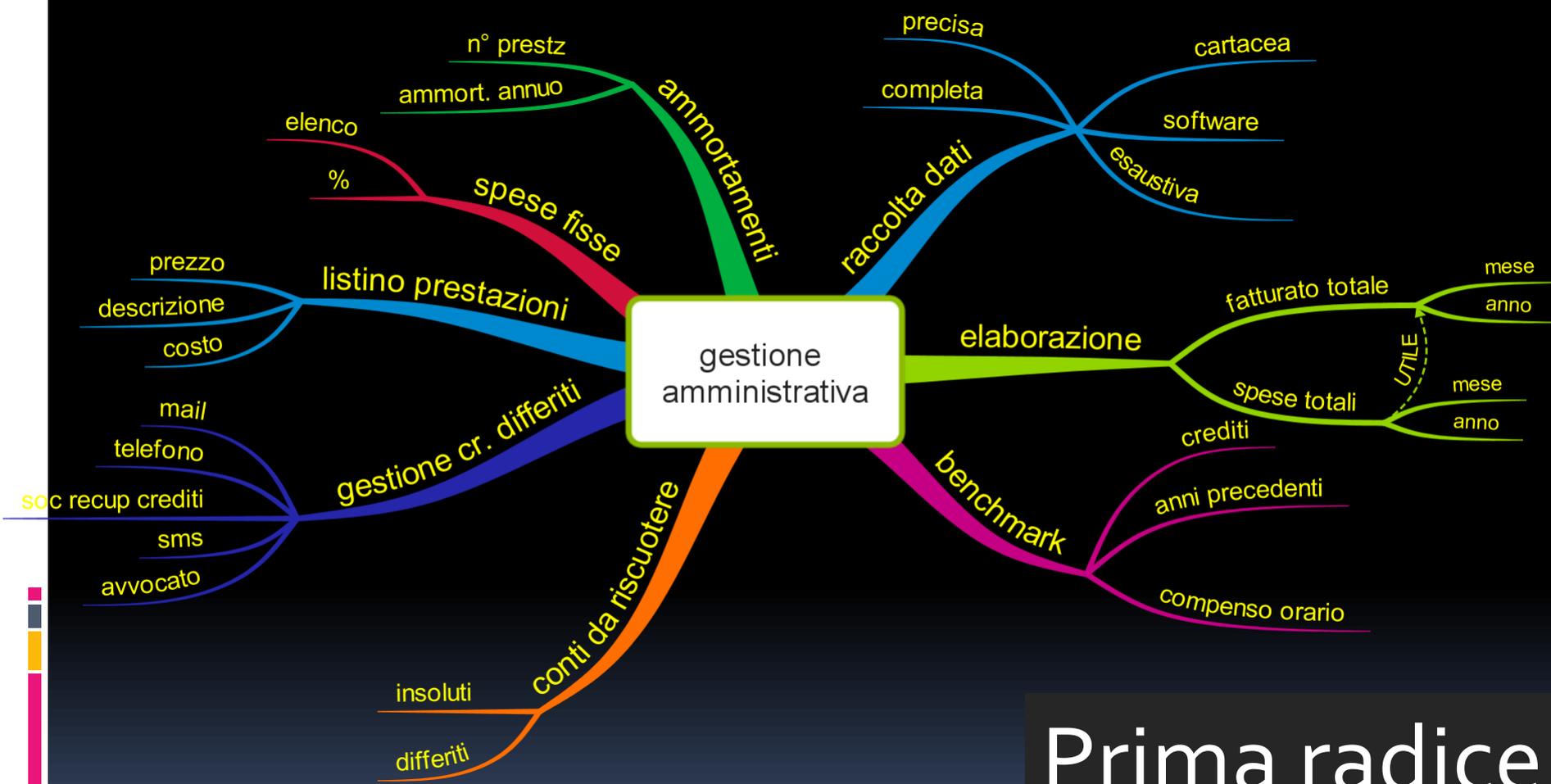
COMPOSIZIONE COMPENSO

- Attività commerciale
 - 50% spese vive
 - 30% spese fisse
 - 20% utile

- Veterinario ippiatra
 - 20% spese vive
 - 20% spese fisse
 - 60% utile

COMPOSIZIONE COMPENSO

- La “merce” più importante che noi offriamo al cliente è il nostro tempo.
 - È l’unica risorsa che tutti abbiamo in egual misura
 - Ciò che fa la differenza è come lo impieghiamo
 - NON E’ ILLIMITATO (come si fa a lavorare 25 ore al giorno?)
 - NON E’ A COSTO ZERO



Prima radice



METODO

- Raccolta dati
 - Sistematica
 - Costante
 - Completa
- Elaborazione
 - Bilancio consuntivo
 - Analisi dei risultati ottenuti
 - Confronto con target
 - Analisi dei costi
 - Analisi degli incassi



RACCOLTA DATI

- Cartacea (agenda)
- Informatizzata

RACCOLTA DATI software

- Software dedicato ai piccoli animali
 - Dexter
 - Easyvet2
 - StudioV
 - RGP Soft
 - EuroVET
 - Software Veterinario
 - POA System
 - Tele.Ma.Co Pongo
 - Vetev (Sivelp)
 -

RACCOLTA DATI: software

- Software dedicato agli ippisti
 - Tele.Ma.Co Ascot
 - Prohorse (EmVusi)
 - Ippogest

CARATTERISTICHE DEL SOFTWARE

- Il software utilizzato è solo un possibile strumento, ma è FONDAMENTALE . Quali dati dobbiamo inserire nel software?
 - La maggior quantità possibile..... in funzione del risultato che vogliamo ottenere
 - MERD IN MERD OUT

RISULTATI “BASE”

- Giro d'affari totale, suddiviso per mese e per anno
- Totale spese sostenute (farmaci, materiale di consumo e spese fisse)
- Utile calcolato suddiviso per mese e per anno
- Fatture emesse suddivise per mese e per anno
- Elenco delle prestazioni da riscuotere

Foglio di calcolo (Excel)????

RISULTATI APPROFONDITI

- Per ogni singolo tipo di prestazione, nel periodo da me prescelto:
 - Num. di prestazioni eseguite
 - Media dell'incasso per ogni singola prestazione
 - Confronto con il listino
 - Totale degli incassi
 - Totale delle spese calcolate per quella singola prestazione????

RISULTATI APPROFONDITI

- Per ogni singola categoria di spesa
 - Totale delle spese calcolate
 - Totale delle spese realmente sostenute
 - Confronto

LISTINO PRESTAZIONI

- Descrizione: attenzione alla descrizione che diamo, dovrà comparire su fatture e memoria spese. Deve essere professionale, completa ma senza usare termini non comprensibili.
- Costo: mettere la cifra che copre i costi vivi,
- Prezzo: quanto pagato dal cliente
- Tabella listino prestazioni

COSTI FISSI

- COMMERCIALISTA
- INAIL RX
- TECNICO RX
- RC PROFESSIONALE
- TELEFONO CELLULARE
- AGGIORNAMENTO (corsi, seminari, riviste...)
- ENPAV (se sotto i minimi)
-

Calcolate come % rispetto al giro d'affari annuo

TABELLA COSTI FISSI

AMMORTAMENTI

- Stabilire la quota parte di ammortamento per ciascuna prestazione che utilizzi attrezzature specifiche, in funzione del costo e del numero di prestazioni eseguite

TABELLA AMMORTAMENTI

MEDICINALI

- Fare una tabella con costo e prezzo di tutti i medicinali che utilizziamo
 - Precisione nella determinazione della parcella
 - Quantificazione dell'utile
 - Dare al cliente un'adeguata documentazione

TABELLA MEDICINALI

CARICO MEDICINALI



GRAZIE A TUTTI PER L'ATTENZIONE

Dott. Massimo Magri
Clinica Veterinaria Spirano
Mob. 339/1266360
massimomagrivet@gmail.com