



Технологии ИИ в управлении
медицинским центром:
соблюдение логистики и рост
возвращаемости пациентов





SteadyControl

Лидер в повышении эффективности персонала*

2 500 000

ежемесячно исследуемых визитов

50 000+

эффективных сотрудников

1500

торговых точек, подключенных к системе

90

городов России, Беларуси, Казахстана, Турции, Узбекистана, ЮАР, Чехии



Медицинский центр Промедика

INVITRO

EGO laboratory

MARVEL DENTAL KIDS CLINIC

askona спите, чтобы жить

ZENDEN

WAWELBERG HOTEL

АЙКРАФТ

SUBWAY

green flow

KFC

ДОДО ПИЦЦА

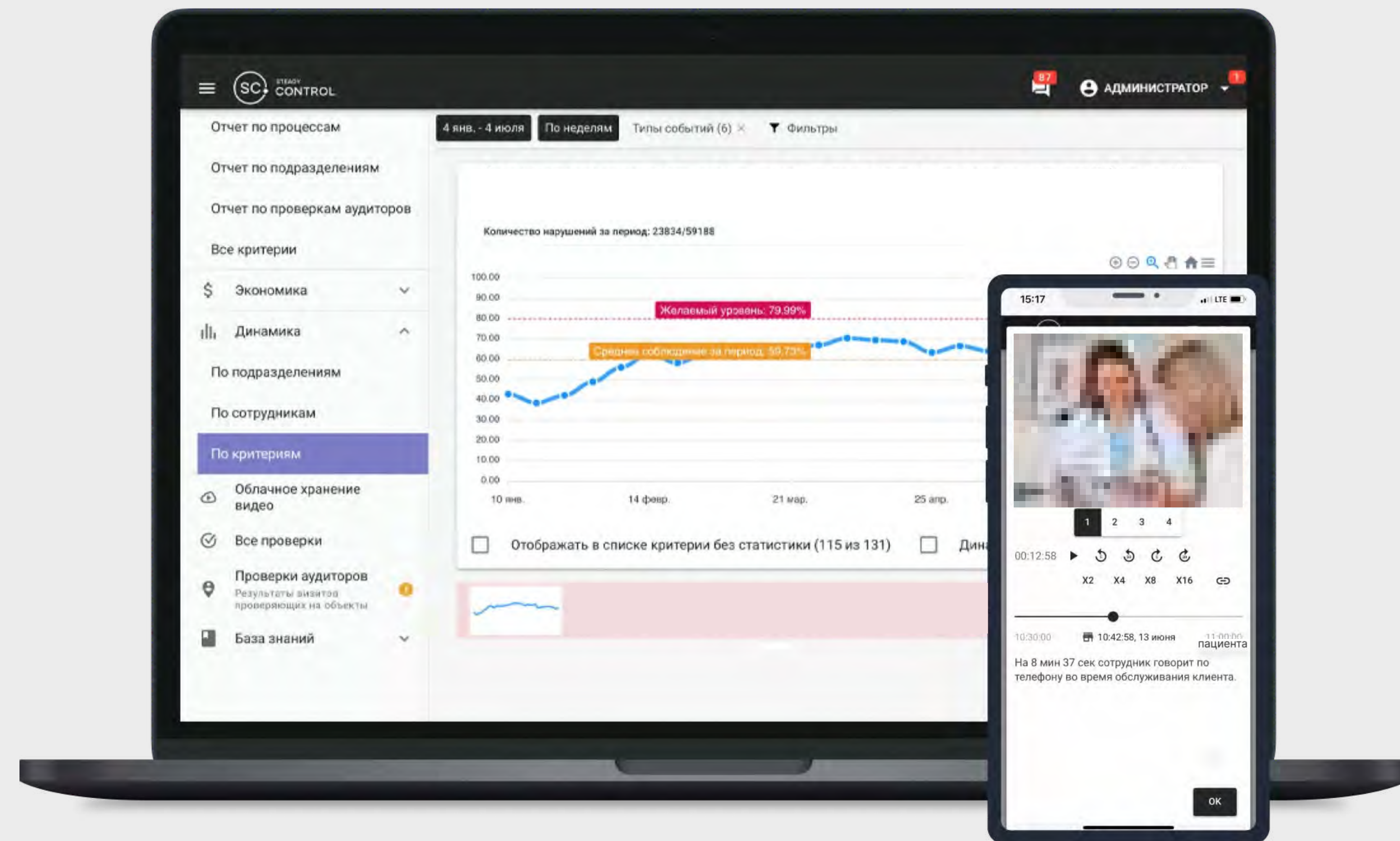
МОТОР ЛЕНД

BURGER KING

* По версии PIR EXPO, RB.RU, ресурса HR-learning и портала Retail&Loyalty.

SteadyControl, 2015-2024. Все права защищены.

Технология методология сопровождение



Алгоритм SteadyControl

- Набор нейросетей
- Распознавание речи
- Искусственный интеллект
- Экспертный центр

Платформа для работы

- Личные кабинеты
- Апелляции
- Отчёты и уведомления
- Система обучения

Методология менеджмента

- Готовые подходы к работе
- Персональная команда сопровождения
- Регулярные отчеты и рекомендации

Интеграция с POS-системами



Интеграция с телефонией



Облачное хранилище



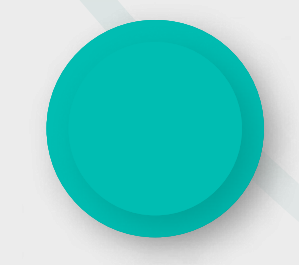
Аудиобейджи и микрофоны



Камеры



Ежедневный сбор и хранение данных



60% Трудовая дисциплина
и общие правила работы

55% Кассовая дисциплина
и учет

47% Порядок рабочих зон
и внешнего вида

38% Базовые нормы обслуживания
и клиентоориентированность

39%

средняя эффективность
линейного сотрудника
до внедрения*

22% Инициатива
и активные продажи

*Усреднённый портрет эффективности в
сегментах предоставления услуг

Где клиники теряют конверсию:

- Персонал не умеет предлагать
- нерелевантность предложения
- неподходящая интонация персонала
- персонал использует закрытые фразы
- нелогичное быстрое перечисление маркетинговых акций и предложений



Пациентоориентированный сервис в кабинетах: Соблюдение медсестрами.



Клиентоориентированный сервис. Процедурный кабинет.

51%

73%

Медсестра поздоровалась с пациентом?

42%

73%

Медсестра предложила выбор руки для проведения
венепункции?

58%

93%

Медсестра после проведения процедуры, спросила о
самочувствии?

18%

48%

Медсестра проинформировала пациента о правилах
профилактики образования гематомы?

14%

84%

Рост соблюдения процессов врачами:

Врач идентифицировал пациента? (произнес имя и отчество?)

51%

75%

Врач договорился с пациентом о следующих совместных шагах?

18%

59%

Врач общался с пациентом вежливо и доброжелательно?

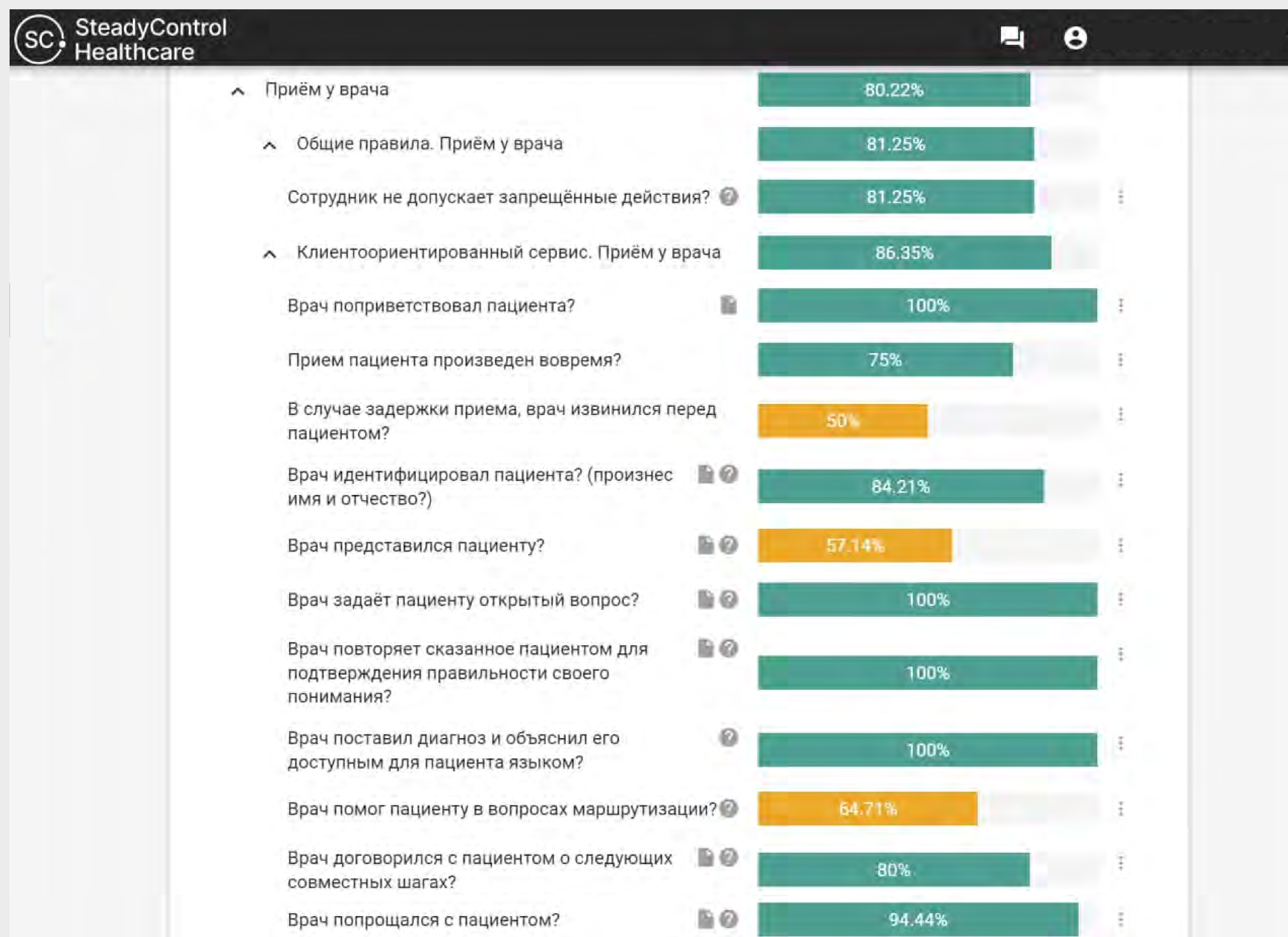
100% соблюдение

Приём осуществлён по стандартам клиники?

43%

56%

Отчет по процессам в системе SteadyControl. Прием у врача



Рост возвращаемости пациентов

Система найдет тех, кто давно не обращался в клинику,
поможет восстановить в контакт

Стимуляция дополнительных продаж

Работа со структурой и релевантностью предложений

Повышение конверсий

Анализ персональной работы с пациентом на всех этапах его лечения.

Повышение квалификации администраторов

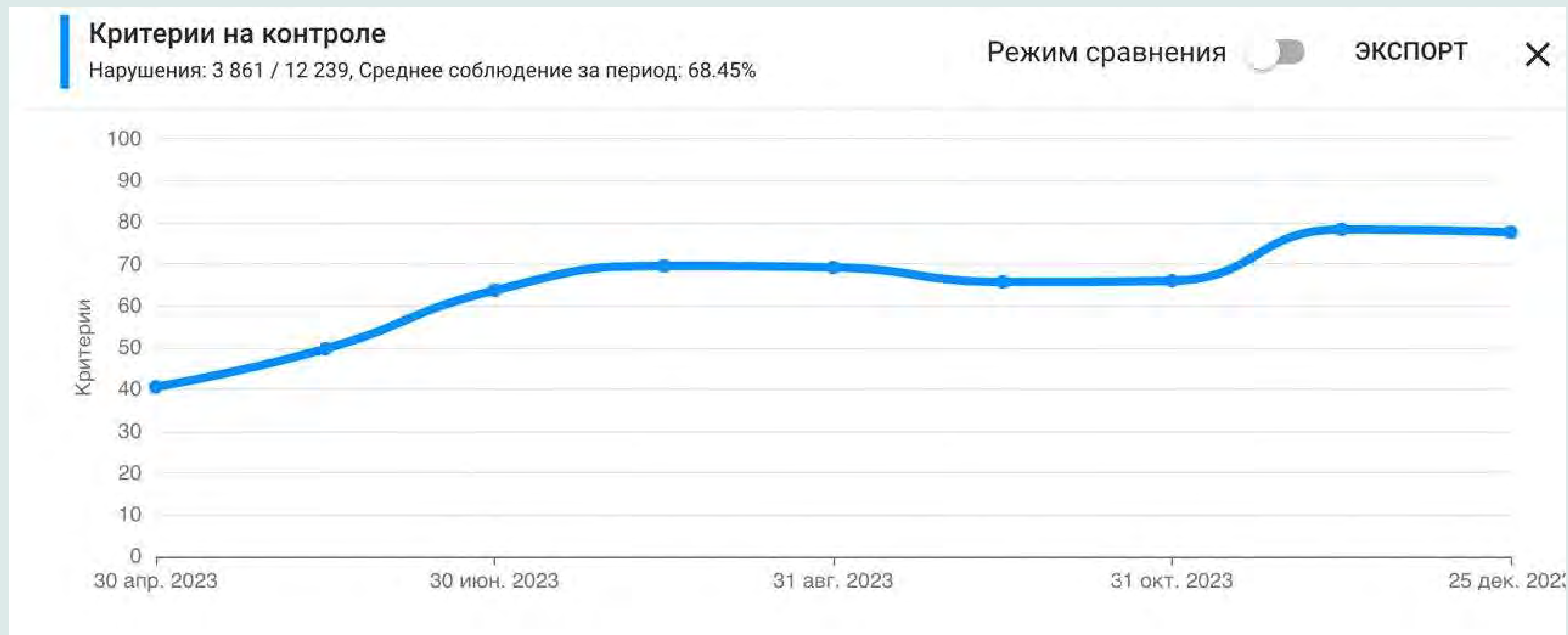
Отработка возражений, устранение запрещенных формулировок.

Повышение пациентоориентированности

Отправка напоминания и важных инструкций.

**Как
увеличить
выручку**

Критерии с привязкой к мотивации

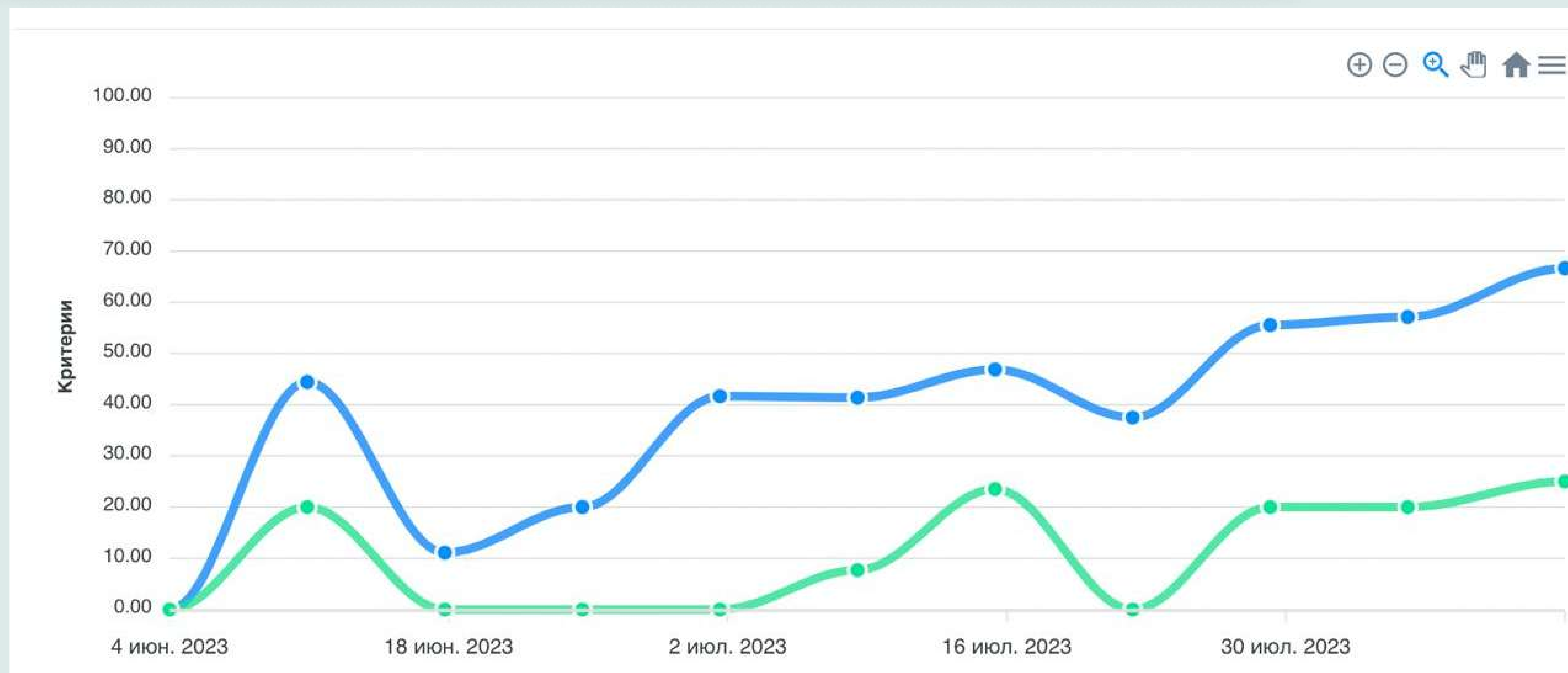


- Средний прирост – около 40%
- Динамика после пересмотра KPI

апрель 41 %

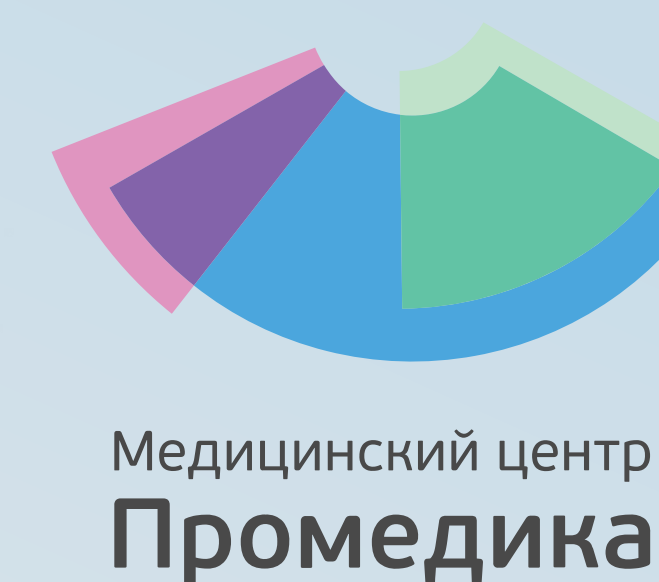
декабрь 79 %

Конверсия — динамика в сравнении



- Факт и качество предложения доп. исследований
- Конверсия доп. исследований в чек

Кейс сети медицинских центров Промедика



Соблюдение порядка в рабочей зоне ресепшн медицинского центра

67,13%

98,33%

Пациентоориентированность

84,83%

93,54%

Корректность направления пациента

67,05%

75,81%

Своевременное открытие медицинского центра

83,84%

100%

Динамика прироста предложения дополнительного исследования в 7 мед. центрах (сентябрь-октябрь)

рост до 25%

2001

Изменения в здравоохранении в разрезе 10 лет



2005

2014

Ручной контроль и бумажный документооборот

2020

Мис, CRM, IP – телефония

2024

Единое решение для здравоохранения — система **SteadyControl** — современные практики менеджмента, искусственный интеллект и последние технологии аудио- и видеоаналитики

Дмитрий Дубовской

Менеджер отдела продаж

dubovskoy@steadycontrol.com

Электронная почта

+7 (960) 133-01-01

Телефон

steadycontrol.com

Сайт



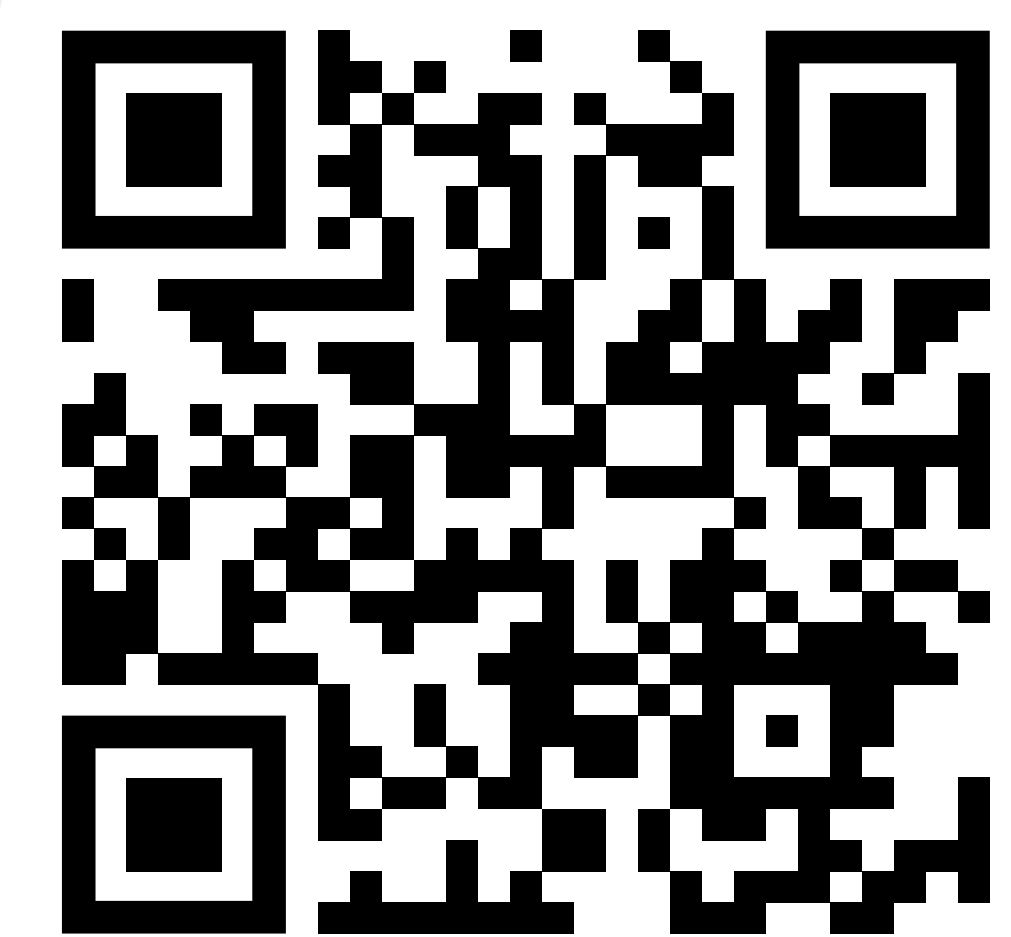
Запишись на zoom
раньше конкурентов!



 steadycontrol.com



 [steadycontrolchannel](https://t.me/steadycontrolchannel)



 [steadycontrol](https://www.youtube.com/steadycontrol)

