

В Москве состоялась десятая конференция «Медовик» от Skillmed. Мероприятие объединило в одном месте интересы руководителей клиник, разработчиков софта и медицинских маркетологов.

Три тематических дня конференции разбирали ключевые вопросы: создание и работу IT-инфраструктуры клиник, доказательный маркетинг как главный принцип взаимодействия профессионалов и управление персоналом в медицине. Почти 300 человек выступили спикерами мероприятия, а наибольшим числом слушателей стали представители частных клиник.

С докладом «Системный апгрейд безопасности медицинской деятельности» в блоке секции «Управление» выступила директор по медицинскому качеству, руководитель департамента ОМС федеральной сети «ПЭТ-Технолоджи» Майя Счастливецва. Главный вопрос — как организовать работу команды по управлению безопасностью медицинской деятельности — вызвал живой интерес участников встречи, в том числе и в кулуарах. Как происходит распределение обязанностей и ответственности, сколько человек участвует в подобной работе, как организована структура команды, обеспечивающей внедрение цифровизации бизнес-процессов, и почему ошибки мотивации стоят дороже, чем профилактика? Реальный опыт, примеры чек-листов, регламентов, автоматизированных форм, применимые к менеджменту в частных медицинских организациях, стали для многих участников примерами конкретных решений насущных рабочих задач.

В программе третьего дня конференции с практическим кейсом «Как я полуавтоматически считаю эффективность» выступила директор по маркетингу федеральной сети центров ядерной медицины «ПЭТ-Технолоджи» Демфира Гришина. Она рассказала о том, как практически решалась стоящая перед компанией «ПЭТ-Технолоджи» задача управления пациентопотоком, который складывается из пациентов, получающих услугу платно и по полису ОМС. В основе метода лежит определение каналов, формирующих коммерческий пациентопоток на основе сквозной аналитики. Главная мысль, заинтересовавшая слушателей, — управленческие решения на основе статистики. Эта проблема общая для любого маркетинга, и медицинский не исключение, но выход из положения не всегда так очевиден.

Исследование ключевых метрик отслеживания, конверсионная ставка, стоимость привлечения клиента, а также пресловутый средний чек — как это работает в медицине, а главное — как оптимизировать эти бизнес-процессы на основе медицинских информационных систем — понимание этих факторов помогает идти в ногу со временем и быть на шаг впереди конкурентов.

Участница конференции медицинский директор компании «ПЭТ-Технолоджи» Елена Ведменская рассказала, что наибольший интерес у слушателей вызвали темы, связанные с управлением кадрами. Нельзя было не отметить искренность и честность коллег по цеху, которые делились своим реальным опытом в вопросах управления персоналом, его привлечения и мотивацией его работы, как материальной, так и нематериальной.

Перспектива развития больших медицинских компаний видится не только в повышении качества профессионализма медицинского персонала или использовании нового и более современного оборудования, но и в совершенствовании управленческих навыков, менеджмента и понимания процессов управления современной медицинской организацией.

Обсуждение этих вопросов в формате быстрых знакомств, нетворкинга и деловых игр, по мнению участников конференции «Медовик» от Skillmed, отличная возможность оценить собственный потенциал и опыт коллег.

MB