МедЧат

Комплект: рентабельность клиники

Бланк расчёта рентабельности и загрузки, четыре числа, которые влияют сильнее прайса, и сравнение «поднять цены или заполнить расписание» на своих данных.

- Бланк: выручка, постоянные и переменные расходы, рентабельность
- Расчёт доли занятых часов: число, которое объясняет результат
- Сравнение двух сценариев роста на ваших цифрах

МедЧат, октябрь 2026, medchat.tech/blog/rentabelnost-kliniki/

Бланк расчёта за полчаса

Пять чисел из учётной системы и расписания.

Деньги

1. Выручка за месяц по факту оплат: _____ ₽
2. Постоянные расходы (аренда, оклады, обслуживание, лицензии): _____ ₽
3. Переменные расходы (материалы, сдельная часть, реклама): _____ ₽
4. Прибыль: _____ ₽
5. Рентабельность = прибыль делить на выручку × 100 = ____ %

Загрузка

1. Все часы приёма за месяц: _____
2. Занятые часы: _____
3. Доля занятых = ____ %
4. Это число объясняет финансовый результат лучше всех предыдущих.

Четыре числа, которые влияют сильнее прайса

Поднять цены это один ход, который видят все пациенты сразу. Эти четыре меняются незаметно для них.

1. ДОЛЯ ЗАНЯТЫХ ЧАСОВ

Самое недооценённое. Две клиники с одинаковым прайсом и разной загрузкой расходятся по рентабельности в разы.
Замер: занятые часы делить на все часы приёма.

2. ДОЛЯ ОБРАЩЕНИЙ, ДОШЕДШИХ ДО РАЗГОВОРА

Непринятый звонок уже оплачен рекламой, а выручки не принёс. Карточек на него заводится 0.
Замер: обращения минус карточки.

3. ДОЛЯ ЗАПИСАВШИХСЯ, КОТОРЫЕ ПРИШЛИ

Неявка это пустой слот плюс время врача.
Замер: состоявшиеся визиты делить на записи.

4. ДОЛЯ ПОВТОРНЫХ ВИЗИТОВ

Повторный не требует бюджета на привлечение, поэтому вклад его чека в прибыль выше.
Замер: повторные делить на все визиты за квартал.

Два сценария роста на ваших данных

Пустой час не экономит ничего: аренда и оклады идут одинаково. Отсюда арифметика.

Сценарий	Что меняется	Что с постоянными расходами
Поднять прайс на 10 %	выручка от потенциала +6 % при загрузке 60 %	не меняются
Заполнить расписание с 60 до 75 %	выручка от потенциала +25 % при тех же ценах	не меняются
Поднять прайс при пустом расписании	часть пациентов уходит, окна остаются	не меняются
Закрыть потери на входе	возврат тех, за кого уже заплачено	не меняются

Посчитаем вашу загрузку?

Сверим расписание с обращениями и покажем, сколько часов простаивает и сколько обращений до них не дошло.

https://medchat.tech/blog/rentabelnost-kliniki/