

Guía sobre la reapertura de su negocio después del Covid 19

Mtro. Jose Nery Ordóñez Butrón

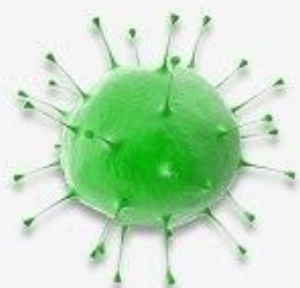




**“Es verdad,
ya no somos los mismos...
Pero ahora Podemos ser,
Nuestra mejor versión”**

Lic. Esteban Carrera García
Cluster espacial

20 DEADLIEST DISEASES & PANDEMICS



2003 A.D.



SARS-CoV

SWINE FLU



2009 A.D.



2012 A.D.

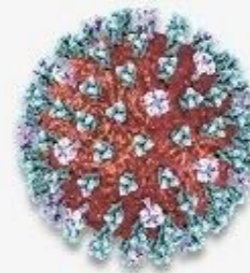


MERS

EBOLA



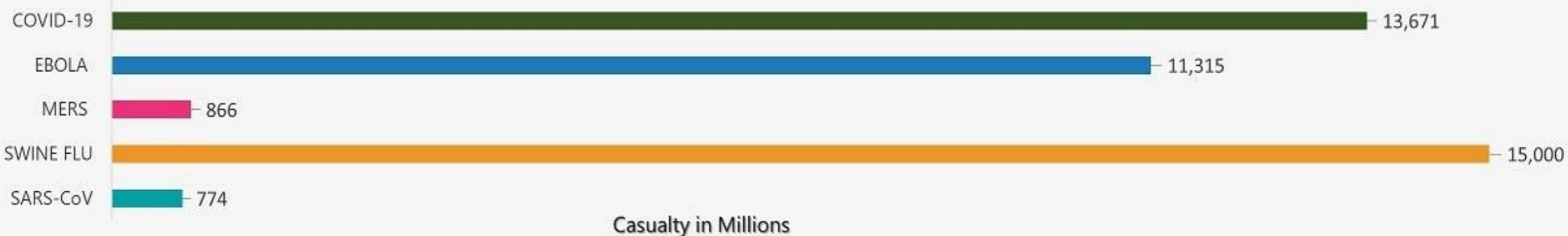
2014-2016 A.D.



2019-PRESENT



COVID-19





- 1.- Se incorporan a la lista de actividades esenciales la construcción, minería y fabricación de equipo de transporte.
- 2.- Se liberan restricciones para actividades escolares y laborales en municipios sin contagio que tengan vecindad con municipios también libres de contagio.
- 3.- Todas las empresas y establecimientos aplicarán medidas sanitarias de manera obligatoria en el entorno laboral, las cuales serán emitidas por @SSalud_mx @Tu_IMSS @STPS_mx
- 4.- A partir del 1 de junio de 2020 la @SSalud_mx definirá un semáforo semanal para cada entidad federativa. Cada color permitirá reanudar ciertas actividades económicas, educativas y sociales con niveles de intensidad específicos.



Reapertura
Inf Miércoles 13 de mayo de 2020

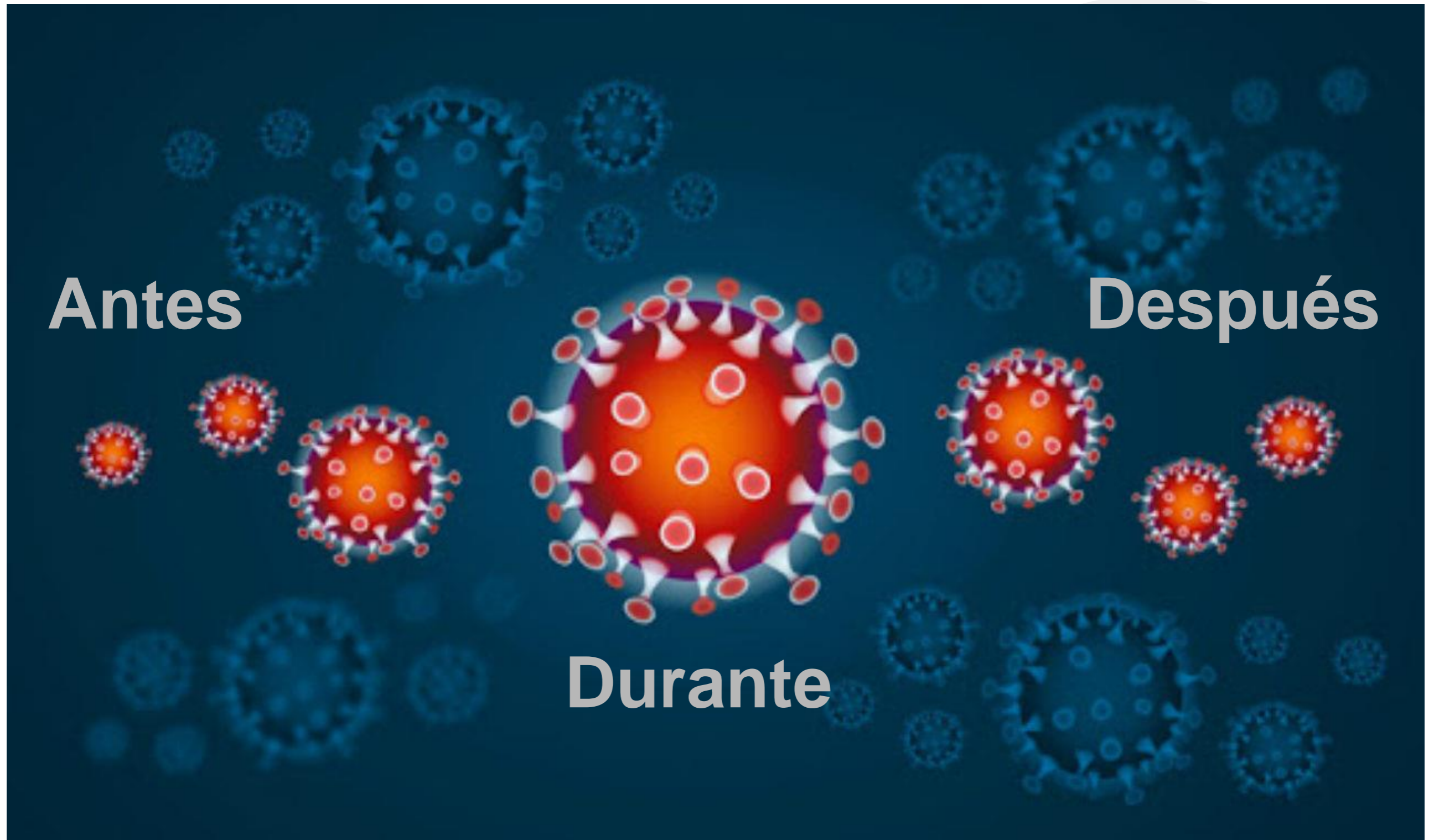
Categoría 2: Negocios que reabren con restricciones



2) Reabren con restricciones:

- Restaurantes (a 1/3 de su capacidad)
- Tiendas departamentales (a 1/3 de su capacidad)
- Servicios jurídicos
- Bufetes de abogados
- Servicios religiosos
- Cines y teatros
- Deporte sin público
- Bancos y servicios financieros
- Trámites y servicios de gobierno (atención al público)
- Consultas médicas

Fases de la PANDEMIA



Coronavirus Puglia, Emiliano
stanzia 23 milioni di euro per le
famiglie che pagano l'affitto

Planeación:

- Es la acción y efecto de planear o planificar
- Es el proceso y resultado de organizar una tarea simple o compleja teniendo en cuenta factores internos y externos orientados a la obtención uno o varios objetivos

Estrategia:

- Arte de proyectar y dirigir las operaciones
- Serie de acciones muy meditadas, encaminadas hacia un fin determinado

“Se refiere al desarrollo de un plan de acción para lograr una serie de objetivos determinados “

Pasos de la planeación estratégica



Llevar a cabo un análisis del entorno

FODA

		Presente	
		Positivos	Negativos
Origen Interno		Fortalezas	Debilidades
Características propias		Opciones para aprovechar oportunidades utilizando las fortalezas	Opciones para aprovechar oportunidades disminuyendo las debilidades
		Pasión	Poca visión empresarial
		Capacidad de sacrificio	Nula visión empresarial
		Capacidad resolutive	Mente poco abierta
		Visión de conjunto	Excesivo individualismo
		Creatividad	
		Futuro	
		Oportunidades	Amenazas
Origen externo		Opciones para reducir las amenazas utilizando las fortalezas	Opciones para reducir las amenazas disminuyendo las debilidades
Características del entorno		Novedosas líneas de negocio	Competencias en aumento
		Grupos interdisciplinarios	Horarios cada vez menores
		Perfiles gerenciales	Poca valoración social
		Nuevas tecnologías	Situación económica

Estrategias

1.-Plan
Consideraciones financieras,
de salud, de seguridad y
de marketing a medida que
planea reabrir.



2.- Preparar
Tácticas, pautas y factores clave para
prepararse a medida que se desarrollan
sus procedimientos de reapertura



3.- Reconstruir
Adaptarse y reorganizarse
para nuevos estándares
en seguridad y personal
mientras
construye su horario y
aumenta
las campañas de marketing

4.-Reiniciar
Claves para mantener nuevas
políticas,
mantener al personal comprometido
y asegurar ventas
continuas para su negocio



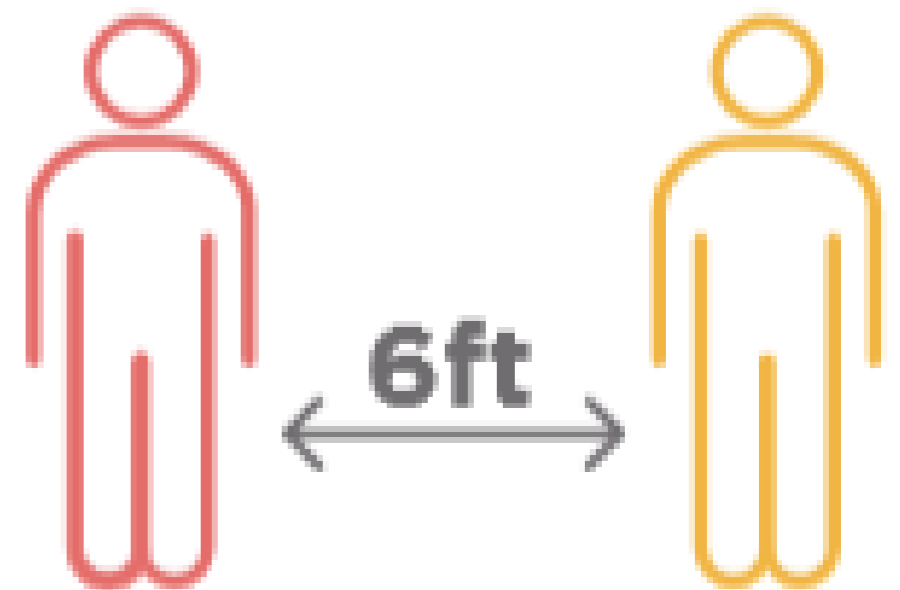
Suministros de seguridad

- Protocolo de bioseguridad
- **Suministros**
 - ❑ Jabón
 - ❑ Desinfectante de manos
 - ❑ Máscaras
 - ❑ Guantes
 - ❑ Toallitas
 - ❑ Desinfectantes
 - ❑ Dispositivos desinfectantes UV
- Limpieza para todas las máquinas y herramientas en su oficina



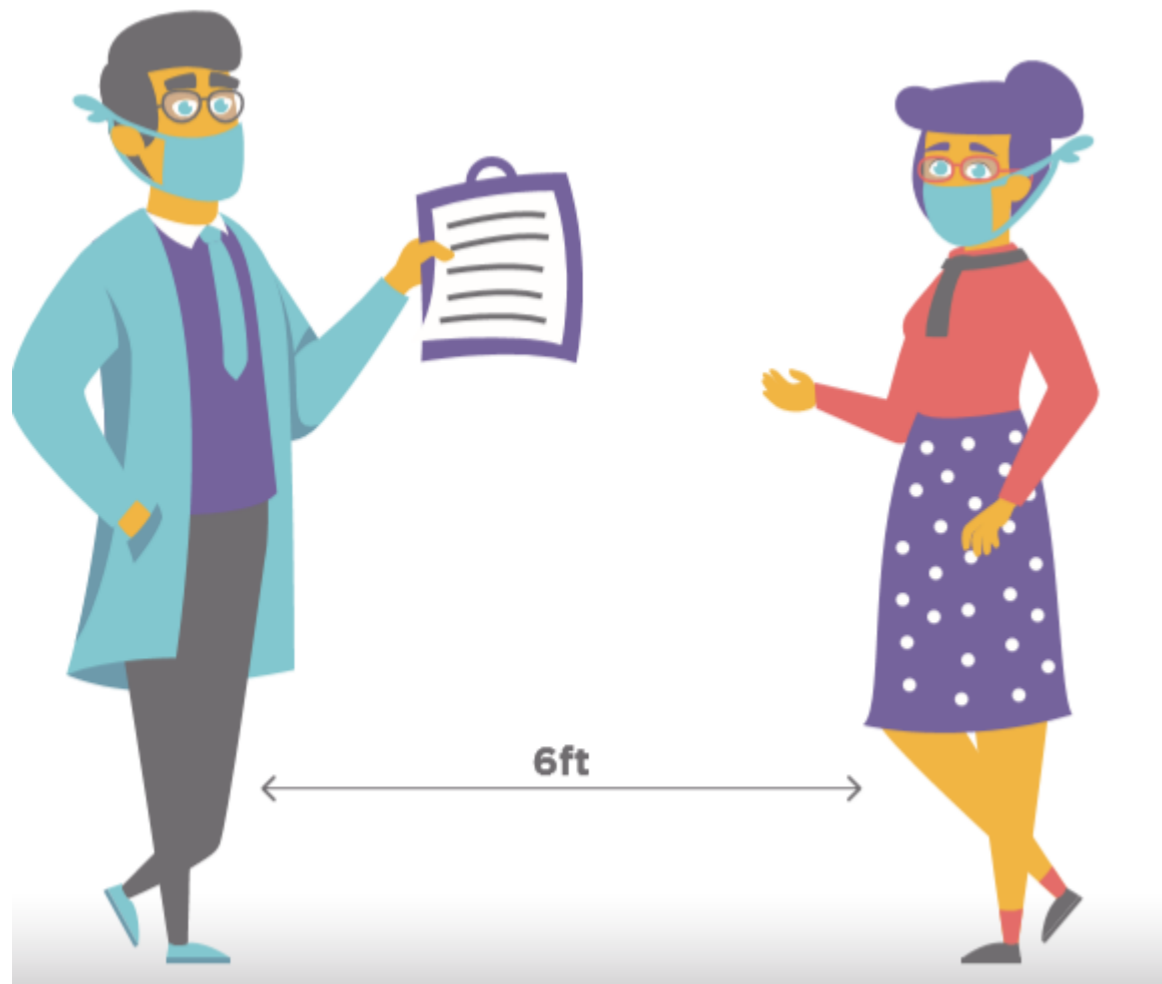
Comience a formular un plan de distancia social

- A medida que comencemos a regresar al trabajo, nuestras oficinas probablemente se verán muy diferentes
- Al crear un Plan de distancia social antes de reabrir, sus pacientes regresarán a su consultorio sintiéndose seguros y cómodos
- ¿Cómo será su área de recepción, sala de espera, salas de examen y dispensario?
- ¿Qué cambios deberán hacerse?



Redacte **una política de salud**

- Es un buen momento para crear una
- Al contar **con una política para su personal**, los miembros de su equipo sabrán lo que se espera de ellos y podrán atender a sus pacientes sin preocuparse de si deberían o no estar en la oficina para ciertos escenarios



¿Qué esperarán usted, su personal y sus pacientes en un mundo post-COVID?

¿Cuánto tiempo necesitarán los empleados enfermos para quedarse en casa?

¿Se les permitirá faltar al trabajo para cuidar a un pariente enfermo?

Ejecute su plan con un abogado que pueda brindarle orientación

Reevaluar los precios \$\$

Tómese el tiempo para investigar y ajustar los precios de su empresa en productos y servicios le indicará a sus pacientes que está conectado a su grupo demográfico local y cuáles son sus tolerancias de precios

¿Haga un análisis de sus precios actuales?

¿Es necesario que sus precios cambien para acomodar su mercado local?

¿Tiene productos y servicios que tengan un precio apropiado para pacientes cuyos ingresos disponibles pueden haber disminuido?

Actualice los nuevos precios en cualquier formulario relevante, bases de datos, etc., antes de abrir su negocio nuevamente



Nuevos **servicios**

Establezca **nuevos servicios** ahora que le facilitarán la vida y le darán a su práctica una ventaja competitiva en su mercado local

1. Envío directo a hogares de pacientes
2. Actualizaciones de procesamiento de pagos
3. Facturas de mensajes de texto
4. Pago aceptado por teléfono
5. Portales de pago en línea



Sistema de citas en línea Ayuda a reducir la cantidad de llamadas que ingresan a su oficina,

1. Servicios de **telemedicina**
2. Este servicio puede integrarse fácilmente en su modelo de **negocio en el futuro**

Modifique **sus presupuestos anuales**

1. Calcule los requisitos de recuperación para los pagos diferidos que realizó su negocio **(factor en el flujo de caja)**
2. Determine cómo serán sus **nuevos costos** ¿Puede comunicarse con sus proveedores y reducir los costos?
3. Determine qué **proveedores pagará primero**
4. Anticipe cuáles podrían **ser los ingresos de sus pacientes**
5. Pronostique las **necesidades de personal y el presupuesto correspondiente**
6. **Ajuste** los cambios de precios que haya realizado en **sus productos o servicios** para atender mejor a su grupo demográfico local

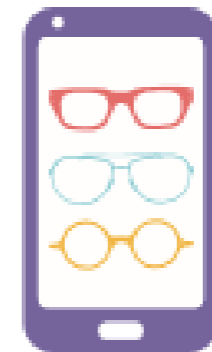
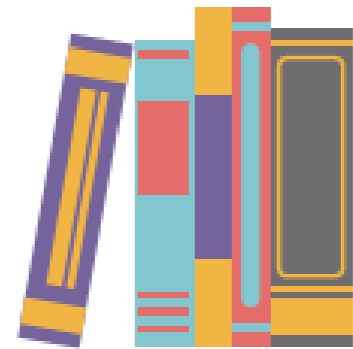


Diseño de la Óptica/Consultorio/ Clínica

En un mundo post-COVID, **sus pacientes querrán sentirse cómodos** cuando visiten su negocio

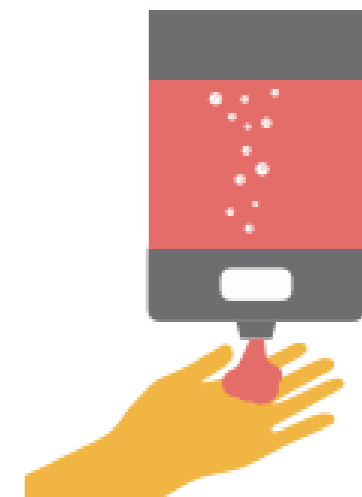
Lo que los pacientes ven durante su visita reforzará los **procedimientos de salud y seguridad** que haya implementado

- Cree una lista (o dibujo) de cómo pueden cambiar el diseño y los muebles de su oficina
- Retire cualquier cosa extraña o que no pueda limpiarse fácilmente
- Coloque las sillas en la sala de espera para acomodar el **distanciamiento social**
- Reemplace las sillas de **tela con plástico** que pueda limpiarse fácilmente
- **Tire cualquier cosa comunal** (mentas, puestos de café, revistas, bolígrafos, etc.)



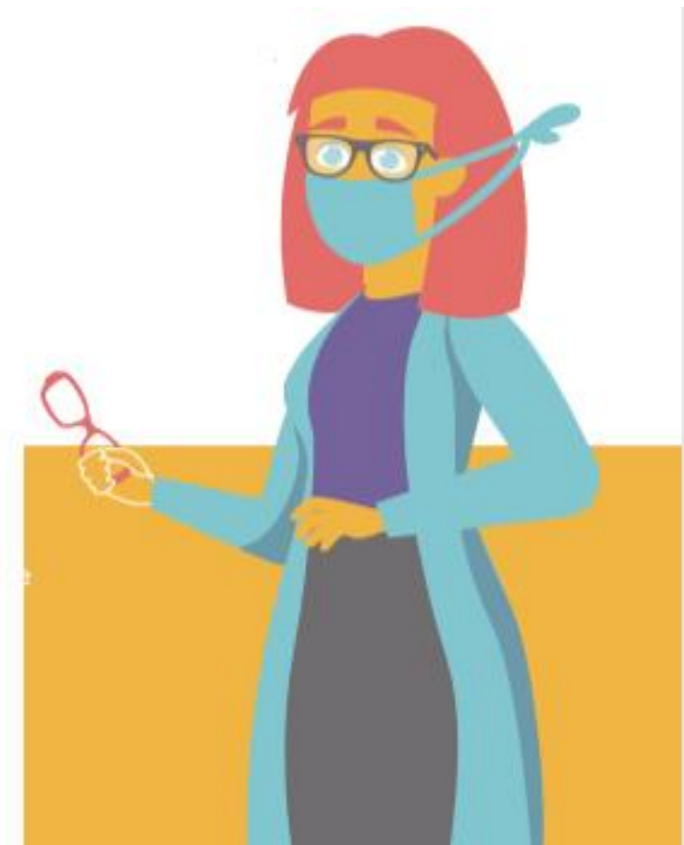
Diseño de la Óptica/Consultorio/ Clínica

- **Reorganice el flujo de pacientes** para reducir la cantidad de áreas con las que pueden entrar en contacto
- **Instale puertas que se abran automáticamente en lugar de manualmente**
- **Instalar tecnologías sin contacto**
 - ❑ Grifos
 - ❑ Secadores de manos
 - ❑ Dispensadores de jabón
 - ❑ Inodoros
 - ❑ Instalar superficies antimicrobianas
 - ❑ **Adquirir tapetes que puedan ayudar a desinfectar y desinfectar el calzado al ingresar**
- **Las pinturas y productos fotocatalíticos** constituyen un sistema ecológico para eliminar contaminantes



Determine las necesidades de personal

La determinación de sus necesidades de personal y los planes para el futuro serán fundamentales para el éxito de su negocio cuando abra sus puertas



Conclusiones

- A medida que vuelve a abrir y comienza a ver pacientes en las primeras semanas, su personal **DEBE ADAPTARSE a los NUEVOS procesos actualizados junto con nuevas formas de tratar y vender**
- Recuerda que durante esta pandemia o cualquier situación de emergencia o adversidad lo importante es **INNOVAR**
- Su evaluación visual , adaptación de lentes de contacto / anteojos
- Nuevas opciones de pago
- Recuerde a los pacientes antes de su cita programada **los nuevos protocolos que se han promulgado para mantenerlos seguros durante su visita**



LENSBEST
NUNCA TE LIMITES

OLLIN Consultorio VISUAL & ÓPTICA

Mtro. Jose Nery Ordóñez Butrón

unamopto.nery@gmail.com