

Клиника превентивной медицины
«Медицинский отель»

▪ **Клиника превентивной медицины** представляет собой высокодоходную бизнес-модель, функционирующую в контексте здравоохранения и оздоровительного туризма в среднем+ и премиальном сегментах. Возможно несколько вариантов реализации:

Вариант 1. Интеграция в девелоперский проект развития территории

Вариант 2. Отдельно-функционирующий объект

Вариант 3. Редевелопмент действующего SPA-отеля (4* или 5*)

▪ **Доходность и инвестиционный статус**

1. Выручка (1 год): 500 млн. руб – 1,5 млрд. руб
2. Период окупаемости: 3 – 7 лет
3. Оптимальное сочетание из 3-ех элементов:
 - консервативные инвестиции: единый объект недвижимости (земля, здания и сооружения), медицинское оборудование и др.
 - высоко-маржинальный продукт > 500% (при цене программы - 300К руб, прямые расходы - 50К руб)
 - большое кол-во доп. точек роста: MedTech, private label-проекты, ИИ и др.

Объекты	2018 г	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г
Клиника Кивач	1 120 000 000 Р	1 294 000 000 Р	1 115 000 000 Р	1 696 000 000 Р	1 765 000 000 Р
Verba Mayr	391 000 000 Р	643 000 000 Р	956 000 000 Р	1 412 000 000 Р	1 308 000 000 Р
Первая линия	162 000 000 Р	377 000 000 Р	600 609 000 Р	883 700 000 Р	747 950 000 Р
Икс-клиника	--	15 000 000 Р	278 530 000 Р	480 300 000 Р	364 300 000 Р
Ревиталь	268 212 000 Р	282 440 000 Р	358 050 000 Р	467 480 000 Р	475 100 000 Р

Табл.1 Динамика выручки нескольких объектов рынка превентивной медицины за период 2018-2022 гг., из открытых источников данных

Объекты	Цены на 7-ми дневную Detox программу (с проживанием)		Стоимость за 1 сутки	
	мин	макс	мин	макс
Клиника Кивач	275 000 р	748 000 р	39 000 р	106 000 р
Verba Mayr	346 000 р	721 000 Р	49 000 р	103 000 р
Первая линия	455 000 р	609 000 р	65 000 р	87 000 р
Икс-клиника	269 000 р	600 900 р	38 000 р	87 000 р
Ревиталь	126 381 р	227 018 р	18 000 р	32 000 р

Табл.2 Цены на семидневные программы типа «Detox» с проживанием для 1 гостя и расчет стоимости на 1 день

▪ **Малое кол-во гостей в месяц при значительной годовой выручке**

Клиника превентивной медицины при небольшом кол-ве гостей в месяц (пациентопоток) позволяет достигать значительной годовой выручки

	Пример 1	Пример 2	Пример 3	Пример 4	Пример 5
Годовая выручка клиники превентивной медицины	300 000 000 Р	500 000 000 Р	700 000 000 Р	900 000 000 Р	1 100 000 000 Р
Кол-во гостей в 1 мес	250 000 Р	100	167	233	367
	300 000 Р	83	139	194	306
	350 000 Р	71	119	167	262

Табл.3 Пример соотношения кол-во гостей в мес и годовой выручки в клинике превентивной медицины

▪ **Структура условного среднего чека**

340 000 руб / 1 гость = 48 тыс.руб / 1 сутки в течение 7 дней

N	Элементы	Средние цены	Вариативность
1	Проживание (7 дней)	100 000 р	3-6 видов номеров
2	Мед. программа (7 дней)	150 000 р	5-10 мед. программ
3	Диагностический модуль	30 000 р	5-10 модулей
4	Доп медицинские услуги	30 000 р	50-100 мед. услуг
5	Доп косметологические услуги	30 000 р	30-50 косметологических услуг
		340 000 р	

Табл.4 Стандартная структура среднего чека (пример) в клинике превентивной медицины

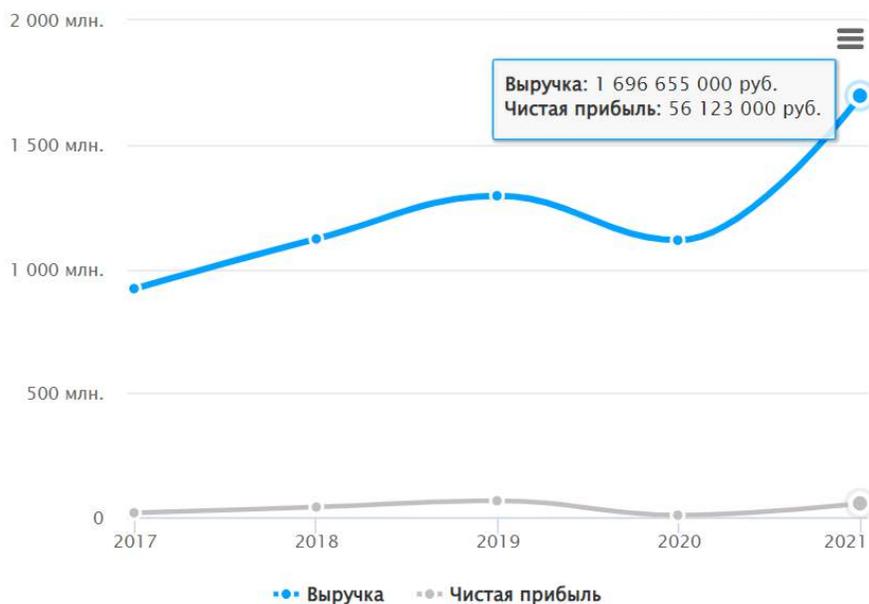
▪ **«Продукт»**

Продуктовая линейка клиники превентивной медицины представляет собой различные комбинации:

- медицинских программ от 3 до 21 дней проживания
- диагностических модулей (check-up)
- медицинских услуг: консультаций узкопрофильных специалистов, инфузионной терапии, аппаратной терапии, медицинского массажа и др.
- медицинской косметологии для женщин и мужчин: инъекционной, аппаратной и др.
- SPA-тарифов (проживание, питание, SPA-зона)
- ЛФК-тренировок
- диетологических моделей (специальная кухня: безглютеновая, безлактозная и др.)
- лекции
- и др.

Участники сегмента превентивной медицины (1)

Клиника Кивач (Карелия, г. Петрозаводск)



Выручка 21Y

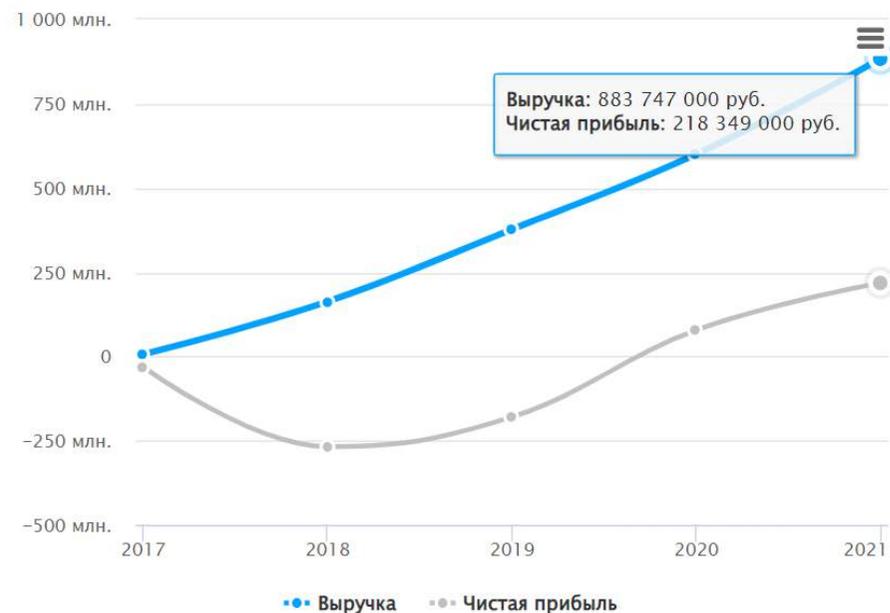
RUR 1 696 655 000
USD 23 052 000¹

Сайт

<https://www.kivach.ru/>

Посещаемость сайта – 70K / 1 мес²

Первая линия (г. Сестрорецк, ЛО)



Выручка 21Y

RUR 884 747 000
USD 12 012 000¹

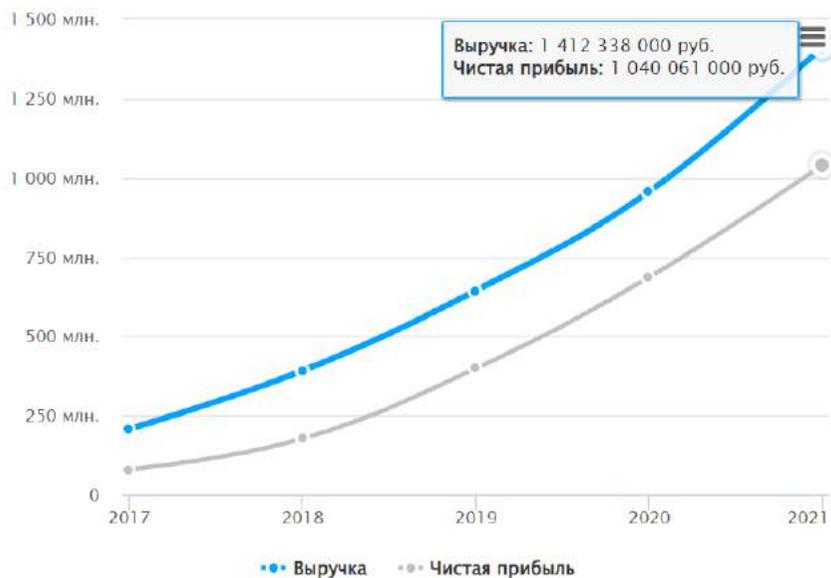
Сайт

<https://hcrestort.ru/>

Посещаемость сайта – 35K / 1 мес²

Участники сегмента превентивной медицины (2)

Verba Mayr (г.Пушкино, МО)



Выручка 21Y

RUR 1 412 000 000

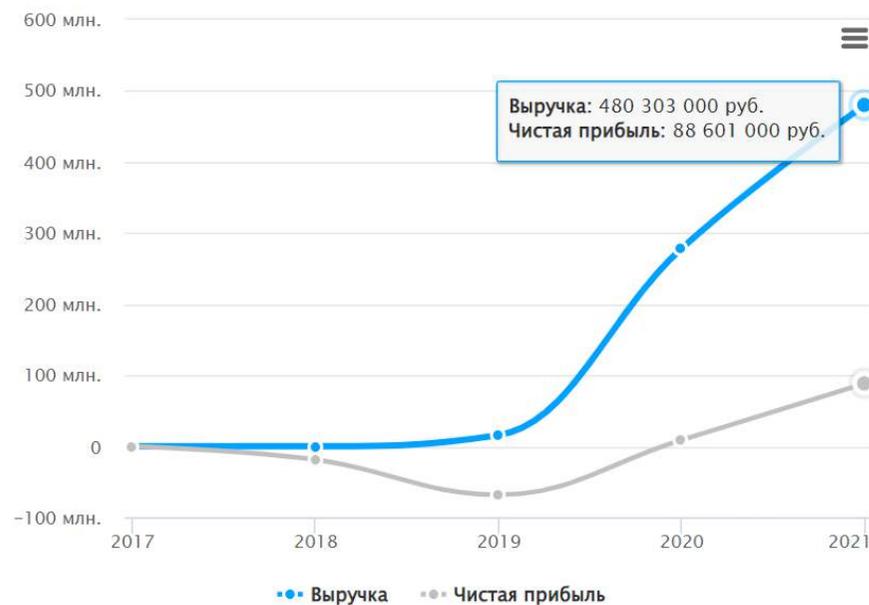
USD 19 184 000¹

Сайт

<https://verbamayr.ru/>

Посещаемость сайта – 133К / 1 мес²

Икс-клиник (г. Сестрорецк, ЛО)



Выручка 21Y

RUR 480 303 000

USD 6 525 000 000¹

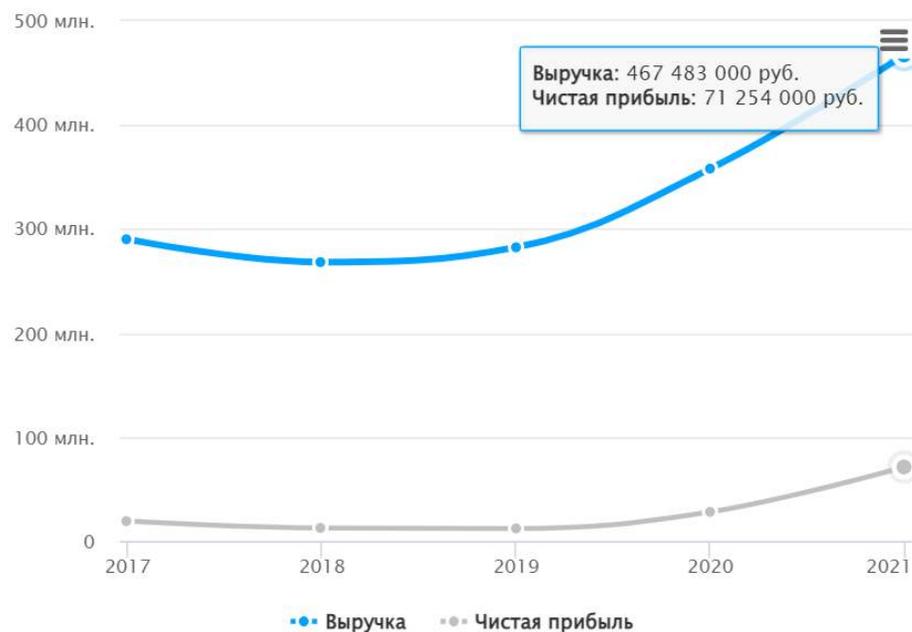
Сайт

<https://x-clinic.ru>

Посещаемость сайта – 18К / 1 мес²

Участники сегмента превентивной медицины (3)

Санаторий «Ревиталь» (МО)



Выручка 21Y

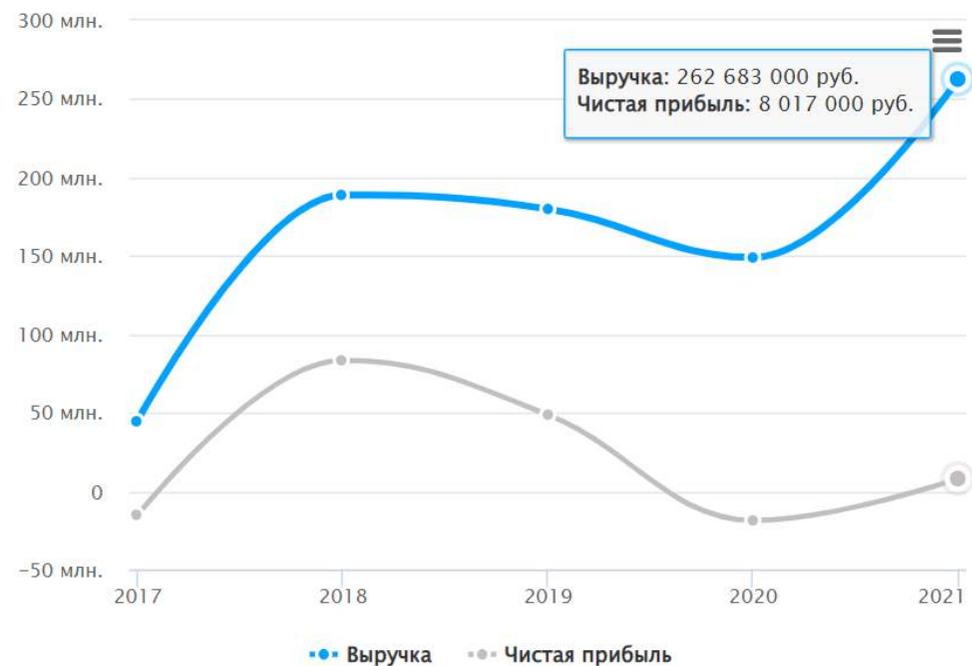
RUR 467 483 000
USD 6 345 000

Сайт

<https://revital.ru/>

Посещаемость сайта – 10K / 1 мес

Лучано СПА (г.Казань)



Выручка 21Y

RUR 262 683 000
USD 3 571 000

Сайт

<https://www.luciano.ru/>

Посещаемость сайта – 36,5K / 1 мес

Девелоперские проекты с **медицинским элементом** в бизнес-модели / РФ

Altay Resort

<https://altay-bronhotel.ru/>



Riviera Wellness Resort

<https://rivierawell.ru/>



Villa Плѣс

<https://villaplyos.ru/>



Первая линия. Health Care Resort

<https://hcrestort.ru/>



Бизнес-модель (1) «Медицинский отель»

Медицина 5P

Оптимальная архитектура продукта

Парк медицинского оборудования

Врачебная школа и HR-менеджмент

Комфортабельной номерной фонд

Сильная SPA-зона

Локация и курортологические факторы

Диетологическая и ресторанная модель

Маркетинговая и PR модель

Премиальный сервис

МИС / IT
кросс-решение:
-медицина
-санаторий
-отель

«Клуб»

Открытая партнерская модель

Система медицинского и отельного менеджмента

Менеджмент качества

Проекты развития:
-private label
-MedTech
-APP
-и др.

Бизнес-модель (2) / Девелоперский проект

Роль медицинского элемента

Генератор трафика

- сезонный (медицина)
- специальный (медицина)
- естественный

Генератор выручки

- медицина (на этапе операционной фазы)

Генератор прибыли

- медицина (на этапе операционной фазы)

Имиджевые элементы

- медицина

Максимизаторы ценности

- медицина

Уникальные элементы

- медицина

Связь с трендами

- медицина

Индикаторные элементы

Локация

Экстерьер и интерьер

Зонирование

Инвестиционная модель

Структура «чека»: медицинский отель (версия 1)

Программа «чекапа» (вход)

Sales₁ = RUR 30K

Инструментальная
Лабораторная

+

Основная программа «лечения»

7 дней

Sales₂ = RUR 100K

3 услуги / 1 день
21 услуга / 7 дней
1 услуга = RUR 4-5K

+

Проживание / Размещение

7 дней

Sales₃ = RUR 70K
Standard

AvPrice₁ = RUR 10K

+

Sales 3 = RUR 140K
Deluxe

AvPrice₂ = RUR 20K

Sales 3 = RUR 210K
Premier

AvPrice₃ = RUR 30K

Дополнительные услуги 1: терапия

-инфузионная (прим. IV-терапия)
-аппаратная (прим. Криотерапия)
-восстановительная (прим. Гелио)

Sales₄ = RUR 35K

1 процедура / 1 день
1 процедура = RUR 4-5K

+

Дополнительные услуги 2:

-косметология
-эстетика лица / тела
-и тд.

Sales₅ = RUR 35K

1 курс = RUR 35K

База

Перем

Доп

Объем продаж на 1 гостя

RUR 270K / 7 дней

RUR 340K / 7 дней

RUR 480K / 7 дней

Матрица: чек / кол-во пациентов / выручка / загрузка на примере стандартной 7-ми дневной программы

Медицинский отель

1m

		Кол-во пациентов / 1 мес и % загрузки (80 rooms)						
		10 3%	50 15%	100 29%	150 44%	200 58%	250 73%	300 88%
Условный объем продаж на 1 пациента	200 000 ₺	2 000 000 ₺	10 000 000 ₺	20 000 000 ₺	30 000 000 ₺	40 000 000 ₺	50 000 000 ₺	60 000 000 ₺
	250 000 ₺	2 500 000 ₺	12 500 000 ₺	25 000 000 ₺	37 500 000 ₺	50 000 000 ₺	62 500 000 ₺	75 000 000 ₺
	300 000 ₺	3 000 000 ₺	15 000 000 ₺	30 000 000 ₺	45 000 000 ₺	60 000 000 ₺	75 000 000 ₺	90 000 000 ₺
	350 000 ₺	3 500 000 ₺	17 500 000 ₺	35 000 000 ₺	52 500 000 ₺	70 000 000 ₺	87 500 000 ₺	105 000 000 ₺
	400 000 ₺	4 000 000 ₺	20 000 000 ₺	40 000 000 ₺	60 000 000 ₺	80 000 000 ₺	100 000 000 ₺	120 000 000 ₺
	450 000 ₺	4 500 000 ₺	22 500 000 ₺	45 000 000 ₺	67 500 000 ₺	90 000 000 ₺	112 500 000 ₺	135 000 000 ₺
	500 000 ₺	5 000 000 ₺	25 000 000 ₺	50 000 000 ₺	75 000 000 ₺	100 000 000 ₺	125 000 000 ₺	150 000 000 ₺

1Y

		Кол-во пациентов / 1 мес и % загрузки (80 rooms)						
		10 3%	50 15%	100 29%	150 44%	200 58%	250 73%	300 88%
Условный объем продаж на 1 пациента	200 000 ₺	24 000 000 ₺	120 000 000 ₺	240 000 000 ₺	360 000 000 ₺	480 000 000 ₺	600 000 000 ₺	720 000 000 ₺
	250 000 ₺	30 000 000 ₺	150 000 000 ₺	300 000 000 ₺	450 000 000 ₺	600 000 000 ₺	750 000 000 ₺	900 000 000 ₺
	300 000 ₺	36 000 000 ₺	180 000 000 ₺	360 000 000 ₺	540 000 000 ₺	720 000 000 ₺	900 000 000 ₺	1 080 000 000 ₺
	350 000 ₺	42 000 000 ₺	210 000 000 ₺	420 000 000 ₺	630 000 000 ₺	840 000 000 ₺	1 050 000 000 ₺	1 260 000 000 ₺
	400 000 ₺	48 000 000 ₺	240 000 000 ₺	480 000 000 ₺	720 000 000 ₺	960 000 000 ₺	1 200 000 000 ₺	1 440 000 000 ₺
	450 000 ₺	54 000 000 ₺	270 000 000 ₺	540 000 000 ₺	810 000 000 ₺	1 080 000 000 ₺	1 350 000 000 ₺	1 620 000 000 ₺
	500 000 ₺	60 000 000 ₺	300 000 000 ₺	600 000 000 ₺	900 000 000 ₺	1 200 000 000 ₺	1 500 000 000 ₺	1 800 000 000 ₺

Экспресс-калькуляция «МЕДИЦИНСКИЙ ОТЕЛЬ»: часть доходной базы

7-ми дневная программа, доп.мед.услуги, размещение

			1 m	2 m	3 m	4 m	5 m	6 m	7 m	8 m	9 m	10 m	11 m	12 m
Revenue (SUM)			10 000 000 ₺	11 500 000 ₺	13 225 000 ₺	15 208 750 ₺	17 490 063 ₺	20 113 572 ₺	23 130 608 ₺	26 600 199 ₺	30 590 229 ₺	35 178 763 ₺	40 455 577 ₺	46 523 914 ₺
OCC			10%	12%	14%	16%	18%	21%	24%	27%	31%	36%	41%	47%
Rate of growth			15%											
Medical programm (7 days)			7 000 000 ₺	8 050 000 ₺	9 257 500 ₺	10 646 125 ₺	12 243 044 ₺	14 079 500 ₺	16 191 425 ₺	18 620 139 ₺	21 413 160 ₺	24 625 134 ₺	28 318 904 ₺	32 566 740 ₺
Medical services			3 000 000 ₺	3 450 000 ₺	3 967 500 ₺	4 562 625 ₺	5 247 019 ₺	6 034 072 ₺	6 939 182 ₺	7 980 060 ₺	9 177 069 ₺	10 553 629 ₺	12 136 673 ₺	13 957 174 ₺
Indicators														
Rooms			80											
Available rooms	man-days	2400	2155	2118	2076	2027	1971	1907	1833	1748	1651	1538	1409	1260
	rooms		72	71	69	68	66	64	61	58	55	51	47	42
Sold rooms	man-days		245	282	324	373	429	493	567	652	749	862	991	1140
	rooms		8	9	11	12	14	16	19	22	25	29	33	38
Accomadation														
Av Price / 1 day		man-days	10 000 ₺											
Medical programms														
During		days	7											
Guests			35	40	46	53	61	70	81	93	107	123	142	163
Man-days			245	282	324	373	429	493	567	652	749	862	991	1140
Max (7 days)		320												
Average check 1 (7 days)			200 000 ₺											
checkup			30 000 ₺											
programm			100 000 ₺											
accomadation			70 000 ₺											
Additional medical services			85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺	85 714 ₺
Average check			5 000 ₺											
Rate per 1 clients			17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Rate per 1 day			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Average check 2 (programms + med.services + accom)			285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺	285 714 ₺
Sales per guest / 1 day			40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺	40 816 ₺
RevPAR (revenue / 365 days / rooms)			342 ₺	394 ₺	453 ₺	521 ₺	599 ₺	689 ₺	792 ₺	911 ₺	1 048 ₺	1 205 ₺	1 385 ₺	1 593 ₺

RUR 10 000 Av.price / 1 day

RUR 15 000 Av.price / 1 day

RUR 20 000 Av.price / 1 day

	1Y	2Y	3Y
Revenue	290 016 674 ₺	705 306 122 ₺	940 408 163 ₺
OCC	25%	60%	80%
Guests (1Y)	1015	2469	3291
Guests (1m)	85	206	274

	1Y	2Y	3Y
Revenue	290 016 674 ₺	828 734 694 ₺	1 104 979 592 ₺
OCC	21%	60%	80%
Guests (1Y)	864	2469	3291
Guests (1m)	72	206	274

	1Y	2Y	3Y
Revenue	290 016 674 ₺	952 163 265 ₺	1 269 551 020 ₺
OCC	18%	60%	80%
Guests (1Y)	752	2469	3291
Guests (1m)	63	206	274

Приложение 2. Ценовая информация с официальных веб-сайтов

Ссылка на сайт Первая Линия

<https://hcrestort.ru/programs/metabolism>

Ссылка на сайт Verba Mayr

<https://verbamayr.ru/>

Гости	Апартаменты Single	Апартаменты Double	Апартаменты Twin	Апартаменты Twin с террасой	Студио	Апартаменты «family»	Сюит	Сюит с террасой	Сюит «family»	Сюит Deluxe	Сюит Президентский
Интенсив 7 дней											
1 взр	275 590,00 P	315 469,00 P	315 469,00 P	377 566,00 P	377 566,00 P	370 874,00 P	372 022,00 P	417 228,00 P	417 228,00 P	463 519,00 P	530 730,00 P
Премиум 7 дней											
1 взр	362 530,00 P	402 409,00 P	402 409,00 P	464 506,00 P	464 506,00 P	457 814,00 P	458 962,00 P	504 168,00 P	504 168,00 P	550 459,00 P	617 673,00 P
Эксклюзив 7 дней											
1 взр	493 276,00 P	533 155,00 P	533 155,00 P	595 252,00 P	595 252,00 P	588 560,00 P	589 708,00 P	634 914,00 P	634 914,00 P	681 205,00 P	748 419,00 P

Ссылка на сайт X-clinic

<https://x-clinic.ru/programs/detox/programma-detox-classic/>

The screenshot shows the X-clinic website interface. At the top, there is a navigation bar with the phone number 8 800 551-06-57 and menu items: Клиника, X-медицина, Программы, X-Clinic, Контакты, Купить сертификат, and On-line бронирование. The main heading is 'Длительность и состав программы'. Below this, there are two sections: 'Длительность пребывания:' with radio buttons for 7, 10, and 14 days (7 days is selected), and 'Выберите желаемую дату заезда:' with a date picker. A central box displays 'MULTI' and 'Общая стоимость: 269 000 р'. A blue phone icon is visible on the right. The footer repeats the navigation bar.

Длительность и состав программы

Длительность пребывания:

7 дней 10 дней 14 дней

Detox Classic - MULTI
Размещение «СЬЮТ ПРЕМИУМ» на 7 дней
Общая стоимость: 600 900 р

Выберите желаемую дату заезда:

MULTI

Ссылка на сайт Ревиталь

<https://revital.ru/stoimost-programm>

The screenshot shows the Revital website interface. At the top, there is a navigation bar with the phone number +7 (495) 418-60-00, the address МО, г. Балашиха, Леоновское шоссе, д. 2, and menu items: О САНАТОРИИ, ПРОГРАММЫ, НОМЕРА, УСЛУГИ, СТОИМОСТЬ, МЕРОПРИЯТИЯ, WELLNESS КЛУБ. The main heading is 'ОДНОМЕСТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ'. Below this, there is a table with columns for room type and price. A blue phone icon and a green WhatsApp icon are visible on the right. The footer repeats the navigation bar.

Тип размещения	Цена
Стандарт 1-мест.	126 381
Стандарт 2-мест.	134 882
Студия	153 203
Полупансион 2-комн.	167 248
Планс 1-комн.	182 930
Планс 2-комн.	227 018

ОДНОМЕСТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

Тип размещения	Цена
Стандарт 1-мест.	126 381
Стандарт 2-мест.	134 882
Студия	153 203
Полупансион 2-комн.	167 248
Планс 1-комн.	182 930
Планс 2-комн.	227 018

ДВУХМЕСТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ