ريادة الأعمال الطبية الطبية



**\* الفصل الأول \***

**ريادة الأعمال الطبية**

الجمع بين العمل التجاري و الطب هو مهمة صعبة، ومع ذلك، آفاق ومكافآت الأعمال التجارية الطبية يجعلها فرصة مريحة للأعمال التجارية . من أجل أن تكون ناجحاً في مجال ريادة الأعمال الطبية ، يجب أخذ بعض النقاط في عين الاعتبار. فقط عندما يكون لديك فهم كامل لكل من المهارات الاستثمارية والتطورات الطبية والتي تمكنك الشروع في الرحلة لتكون رجل أعمال ناجح في القطاع الطبي .

**ريادة الأعمال الطبية**

الطب كان دائماً يعتبر مهنة نبيلة. في الماضي، كان الأطباء يعتبرون بمقام آلهة ، وممارسة العمل الطبي اعتبر خدمة إنسانية للغاية يتم تقديمها لمعظم الناس. في العصر الحديث، ومع ذلك، عندما تتفق كل المهن الأخرى وتتشارك في السعي نحو تراكم الثروة الشخصية، فأنه من غير المنطقي بالنسبة لأولئك الذين يمارسون الطب أن يتخلوا عن نفس الفرصة. وبالتالي، فأن الأطباء المشهورين جداً والمميزين قد بدأوا بتحويل قواعدهم والاستثمار في العمل التجاري الطبي بشكل متزايد.

في حين أن الخدمات الطبية العامة تقدم الدعم الأمثل للمريض، فإنه لا يمكن أن نعتبرها أفضل من الأطباء الخاصين . الطلب الكبير على الرعاية الطبية المتخصصة قد فتحت أبواب الطب الاستثماري . في هذه الأيام لم يعد ينظر للمريض على أنه ببساطة فرد يطلب المساعدة، ولكن بوصفه مستهلك ذكي و الذي يطلب خدمة ممتازة مقابل الأموال التي يدفعها. العمليات الجراحية،إلى جانب الرعاية الجيدة ما بعد الجراحة ، تقدم الآن للمرضى كجزء من حزمة الخدمات ككل .

ريادة الأعمال الطبية

5

شهد ميدان الطب تغيرا هائلا كذلك.ازدهرت التخصصات، ومعظم الأطباء لا يريدون أن يضيعوا مواهبهم بالتركيز على الطب العام. عادة ما تنطوي الممارسة الطبية على عدد من الأطباء لتقديم الخدمات المتخصصة جنباً إلى جنب مع خدمات الرعاية الصحية الإضافية. امتلاك خطة عمل مدروسة يعتبر ضروري للعمل التجاري الطبي . النظرية الاقتصادية القديمة التي تقوم على العرض و الطلب تنطبق على الأعمال الطبية كذلك. خلق طلب جديد لعمليات جراحية غير أساسية، مثل جراحة التجميل، يمكن أن يعمل بشكل رائع كأعمال خدمات صحية جديدة.

تعزيز ونشر الخدمات الخاصة بك مع التركيز على هدف محدد يخلق شعور رائع بالعمل التجاري . ومع ذلك، فإن التكنولوجيا الجديدة تتطلب منك تثقيف المجتمع العام. ويمكن لعقد الندوات والمؤتمرات أن يساعدك على تحقيق أهدافك بسهولة. ويمكن لفريق من موظفي المبيعات أن يعتبر لا يقدر بثمن في مجال مساعدتك على جذب عملاء جدد. غالباً ما يكون من الحكمة بالنسبة للطبيب للحصول على شريك في الأعمال التجارية. بدء النشاط التجاري في مجال الطب من دون أي فكرة حول حالة السوق المحتملة وجدوى الخدمات الخاصة بك من الممكن أن يكون خطأً قاتلاً. هذا يعتبر صحيحاً بصفة خاصة إذا كنت ترغب في إدخال اختراع جديد في مجال الطب.

وصلت الأبحاث العلمية التي تهدف إلى علاج المريض بنجاح حدها الأعلى. هذا هو المجال الذي يأتي فيه ريادة الأعمال الطبية : إذا نظرتم حولكم، سوف تجدون عدداً من البدائل التي توفر حلاً لكثير من قضايا الرعاية الصحية . مع المزيد والمزيد من الأطباء الاختصاصيين الذين ينظمون إلى عالم الطب الاستثماري ، فأن خدمات الرعاية الصحية تغيرت في الواقع لنحو أفضل. التفكير خارج النطاق الضيق تم تشجيعه بشكل خاص هنا، كما تثبت الحلول السريعة في كثير من الأحيان على أنها مربحة.

أبدى الناس مخاوف بشأن اعتبار الطب ميداناً للأعمال التجارية، ولكن من الجدير أيضا أن نتذكر أنه في هذا العالم حيث تجتمع التجارة مع العلم، فأن العمل التجاري الطبي يستند على مبدأ بسيط وهو الأخذ والعطاء . يجب أن تكون الرعاية الصحية تمتلك أعلى مستويات الجودة، والأطباء في كثير من الأحيان يكون لديهم أكثر بكثير من سمعتهم السابقة على المحك. استثمار بلايين الدولارات في مجال العمل التجاري الطبي قد أثبت فائدته لكل من الأطباء و كذلك مرضاهم. في حين يكتسب الطبيب ربحاً صافياً, فأن المرضى يتأكدون من تلقي أفضل رعاية صحية متوفرة.

**الأطباء الرياديين المطلوبين**

الأطباء الذين يصبحون أصحاب مشاريع مختصة وناجحة يستحقون الثناء الكبير. هؤلاء الأشخاص يعتبروا ضمن الأشخاص الأكثر أهمية وايضا ضمن الأشخاص الذين يحتمل نجاحهم في صناعة الاستثمار. يجب أن يكونوا متشجعين للنظر في جميع الخيارات المتاحة و الاستفادة منها.

6

ريادة الأعمال الطبية

لا ينبغي اعتبار الممارسة الحقيقية والصادقة بأنه ليس لها علاقة بالحملة الاستثمارية المزدهرة والمربحة. فقد كانت تلك هي الحالة في أنحاء كثيرة من العالم بأن رجال الأعمال الأكثر نجاحا هم الذين تضافرت نهجهم المبتكرة والعملية مع تلك المفيدة أيضاً للمجتمع. دون التضحية بأي من الجوانب التي تجعل دور فعال لمشروع تجاري ناجح، الطبيب والمهنيين الآخرين في المجالات الصحية يمكنهم الحفاظ على أمانتهم ويصبحوا رجال أعمال حيويين .

البحث في قطاع الرعاية الصحية على وجه الخصوص يتطلب العلم والإدراك لبعض أهم المشكلات التي يعاني منها الناس. مع خطة عمل سليمة، وتخطيط دقيق، ووعي كامل للسوق، فأن كل من القضايا التي يعاني منها رجال الأعمال الذين يستثمرون في المجال الصحي للمرة الأولى تختفي ولا تعتبر كقضايا . يجب على الأطباء على وجه الخصوص أن يكونوا على يقين من أنهم تعاملوا مع كل من المشاكل أو القضايا التي يمكنها أن تنجح أو تفشل المشروع التجاري.

**جميع الأطباء هم من أصحاب ريادة الأعمال الطبية**

المستثمر أو رجل الأعمال في المجال الطبي هو شخص في المجال الطبي والذي يقوم بأعمال تجارية لصالحه الخاص. ومع ذلك، فأنك تعتبر رجل أعمال في الأساس في المجال الطبي حتى لو كنت تعمل في مستشفى أو عيادة خاصة. في الواقع، جميع الأطباء يعتبروا مستثمرين في المجال الطبي. كطبيب، أنت تشفي الناس. لكن هناك ما هو أكثر بكثير من ما تفعله. هناك ثلاثة جوانب رئيسية للمستثمر أو رجل أعمال، وتلك الثلاث جوانب تنطبق على جميع الأطباء:

**القدرة على تقييم وتحمل المخاطر** - ستكون قادراً على تقييم الوضع ومعرفة ما إذا كانت المجازفة تستحق ذلك. أنت أيضاً قادراً على إيصال هذه المخاطر للمرضى الخاصين بك. إذا لم تنفذ هذا الجزء من وظيفتك بشكل صحيح، فأنك ستواجه دعاوى بسوء الممارسة الطبية بشكل كبير. أكثر من ما هو في عالم الأعمال التجارية، يجب على الأطباء تقييم المخاطر والحالات بدقة لتحديد أفضل مسار للعمل. هذا يعني بأن تكون مخططاً، وقادر على التواصل، وأحياناً تقوم بالمخاطرة.

**القدرة على الخروج بأفكار جديدة** - الأطباء لديهم القدرة على أن يأتوا بأفكار جديدة مبتكرة ومربحة في نفس الوقت. أنت تفكر باستمرار بطرق جديدة لتطوير الطب وعلاج الأمراض. لا يجب عليك تنفيذ الخيار الآمن لمجرد أنه قد استخدم لعدة عقود.تعتبر أنت منفتحاً على الأفكار الجديدة وقفزات جديدة في الطب، و تجربة علاجات أجدد تعتبر هي حجر أساس وربما لا تزال في طور التجارب. وغالباً ما تكون هذه العلاجات الجديدة والرائدة هي الفرق بين الفشل والنجاح في صحة المريض.

ريادة الأعمال الطبية التجاري الطبي

7

**القدرة على التنبؤ بالمستقبل** – أنت القادر على التنبؤ بكيفية تأثير العلاجات على علاج مرضاك . هذا يحدد مدى نجاحك كطبيب، مما يؤثر ليس فقط على حياتك المهنية الطبية، ولكن على حياتك المالية كذلك. وهذا هو حقاً ما عليه المستثمر في المجال الطبي. وهو الطبيب الذي يركز على جميع جوانب مهنته كطبيب، وليس فقط "يقوم بوظيفة " . هذا ينطبق بشكل خاص على الأطباء الذين هم حقاً في مجال الأعمال التجارية لأنفسهم في وضع القطاع الخاص. هؤلاء الأطباء يجب أن يأخذوا بعين الاعتبار أيضاً القدرة المالية لمرضاهم للدفع مقابل الخدمات. إذا أختار الطبيب العمل دون وعد بالدفع، فأن هذا سيؤثر على النتيجة النهائية. ومع ذلك، العديد من الأطباء يختارون القيام بذلك لصنع اسم أكبر وجيد. وهذا يعتبر من الأشياء التي تصنع رجل أعمال جيد في المجال الطبي .

في النهاية، كل طبيب يعتبر مستثمر أو رجل أعمال في المجال الطبي. حتى لو كنت تعمل ضمن محيط المستشفى، فأنت مسؤول عن مرضاك وعن أهدافك المالية. أنت مسؤول عن التأكد من أنك تقوم بتعزيز الممارسة الطبية الخاصة بك، وليس مجرد الوقوف ثابتاً في المياه دون سباحة. وهذا يعني السعي للحصول على مرضى جدد، والعناية بالمرضى الحاليين بخدمة ممتازة، والتطلع إلى أفكار وعلاجات جديدة في الطب.

**خلاصة**

* + لتصبح رجل أعمال ناجح في المجال الصحي يتطلب ذلك تحضير كافي ، بما في ذلك فهم المخاطر، كذلك تحليل السوق.
  + كطبيب، فأنت بالفعل مستثمر أو رجل أعمال في المجال الطبي . يمكنك تطبيق المهارات التي لديك سابقاً لمتابعة المشاريع الناجحة مالياً في هذه الصناعة الطبية المتغيرة باستمرار .

ريادة الأعمال الطبية

8

ريادة الأعمال الطبية

10