СОСТАВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ВЕЛНЕС

ПРОГРАММЫ ПРИ ПОМОЩИ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИК КОМПЛЕКСНОГО ВЕЛНЕС ТЕСТИРОАНИЯ.

ОБЬЕДИНЕНИЕ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И МЕДИЦИНСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ЕДИНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ПРЕИМУЩЕСТВО В РАБОТЕ ВЕЛНЕС КЛИНИКИ.

УСИЛЕНИЕ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ В ВЕЛНЕС КЛИНИКЕ И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ.

Белозеров А.А., спортивный врач, травматолог-ортопед, реабилитолог,

e-mail: [294ba@mail.ru](mailto:294ba@mail.ru)

ООО «Медикалсофт, г. Москва

В докладе отображена технология составления индивидуальной велнес программы, используя принципы FITT (частота, интенсивность, тип, время процедур и тренировок) при помощи основных методик велнес тестирования.

Обзор основных методик велнес диагностики в том числе:

* Многочастотная сегментарная биоимпедансометрия, цифровой анализ пульсовой волны, цифровой анализ вариабельности сердечного ритма, гальваническая реакция кожных покровов, методы прямой и непрямой велоэргометрии и оценки максимального потребления кислорода, функциональные нагрузочные тесты, ультразвуковая денситометрия и т.д.;
* Значимость первичной и динамической велнес диагностики для клиентов;
* Объединение диагностического оборудования и медицинских информационных систем в единоеинформационное диагностическое пространство как преимущество в работе велнес клиники;
* Попадание диагностической и общей информации после велнес тестирования в медицинскую информационную систему;
* Разница в работе велнес клиники с объединенной и необъединенной медицинской информационной системой;
* Влияние единого информационного диагностического пространства (в том числе в рамках составления индивидуальной велнес программы) на показатели работы велнес клиники и показатели командообразования;
* Улучшение качества лечения и профилактики;
* Контроль рабочего расписания, занятости кабинетов, учет расходных средств;
* Удержание клиентов, увеличение процента новых и продленных контрактов;
* Увеличение продаж дополнительных услуг (персональные процедуры, спортивные тренировки, услуги СПА департамента);
* Командообразование между подразделениями велнес клиники;
* Динамическое наблюдение за результатами процедур, мотивация клиентов;
* Обоснование затраченных клиентами средств на улучшение своего состояния;
* Повышение процента вернувшихся клиентов и привлеченных новых клиентов.