

Offre

POUR PREMIER CABINET

BÂTIR VOTRE CABINET

Nous faisons cela!

Créer un plan d'affaires

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente
Quel est votre énoncé de mission?	•			•
Quelle est la philosophie de votre cabinet?	•			•
• Clinique	•			•
• Expérience des patients	•			•
• Préadmissibilité aux fonds disponibles	•		•	•
• Garantie de fonds de roulement	•		•	•
• Quelles sont vos espérances de croissance?	•		•	•
Quels sont vos objectifs financiers?				
• Revenus	•			•
• Budget d'immobilisations	•			•
Vos installations actuelles sont-elles consistantes avec vos buts?				
• Y a-t-il assez d'espace pour satisfaire à vos objectifs de croissance?	•	•		•
• Représente-t-il le type de dentisterie que vous pratiquez?	•	•		•
• L'emplacement est-il optimisé?	•	•		•
• Est-il conçu de façon ergonomique?	•	•		•
• Votre équipement est-il à la fine pointe?	•	•		•
• Crée-t-il une expérience assez positive chez vos patients pour qu'ils veulent revenir?	•	•		•
Acheter, bâtir ou rénover?				
• Vos installations actuelles peuvent-elles être mises à jour pour satisfaire à vos besoins?	•	•		•
• L'espace est-il suffisant?	•	•		•
• Quels en seront les coûts?	•	•		•
• Quels en sont les compromis?	•	•		•
• Satisferont-ils à la vision ou à la mission de votre cabinet?	•	•		•
• Seriez-vous mieux d'acheter un cabinet existant?	•	•		•
• Devriez-vous bâtir?	•	•		•
• Déterminer le RCI selon les affaires courantes et estimées	•	•		•



Phase un :

Pour démarrer (allouer environ 3 mois)

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente
Bâtir votre équipe				
• Spécialiste bancaire/financier	•		•	•
• Conseiller/investisseur financier	•		•	•
• Courtier en immeuble	•			•
• Fabricant d'équipement	•	•		•
• Conseiller juridique	•			•
• CGA	•			•
• Conseiller de conception Henry Schein	•			•
• Conseiller en gestion de cabinet	•			•
• Spécialiste en vente technologique		•		•
Sélection du site				
• Démographie	•			
• Population	•			
• Croissance	•			
• Âge	•			
• Caractéristiques de revenus	•			
• Concurrents	•			•
• Qui pratique tout près	•			•
• Autres places d'affaires pouvant entraîner ou décourager la clientèle	•			
• Questions réglementaires	•			
• Zonage	•			
• Stationnement	•			
• Licenses	•			
• Revue détaillée du bail (Cirrus Consulting)	•			

Phase un :

Établir un plan (allouer environ 3 mois)

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente	SCHS Services de conception Henry Schein
• Plan architectural (à l'extérieur des installations)	•			•	•
• Plan de conception dentaire (à l'intérieur des installations)	•			•	•
• Dessins d'implantation	•			•	•
• Nombre de salles opératoires	•			•	•
• Dimensions des salles	•			•	•
• Zones publiques, semiprivées et privées	•			•	•
• Éclairage	•			•	•
• Choix d'équipement	•			•	•
• Ergonomie	•			•	•
• Expérience des patients	•			•	•
• Plateforme extensible	•			•	•
• Budget	•			•	•
• Réputation du fabricant	•			•	•
• Garantie	•			•	•
• Installation	•			•	•
• Soutien après-vente	•			•	•
• Conception intérieure	•			•	•
• Schéma des couleurs	•			•	•
• Meubles	•			•	•
• Revêtements de plancher	•			•	•
• Accessoires	•			•	•





Phase deux : *Processus de conception (allouer environ 3 mois)*

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente	SCHS Services de conception Henry Schein
Concevez votre cabinet					
• Organiser tous les renseignements dans un plan préliminaire	•	•		•	•
• Travailler avec les révisions	•	•		•	•
• Régler les questions de flux	•	•		•	•
• Régler les questions de conformité aux codes	•	•		•	•
• Maintenir de bonnes communications avec le SVE					
• Finaliser la commande d'équipement/entente d'achat	•	•		•	•
• Produire les plans finaux selon les spécifications du SVE si pertinent	•	•		•	•
Nouvelle construction				•	•
• Nouvelle construction	•	•		•	•
Tenue à bail - Construire à partir d'un local vide				•	•

Phase trois : *Construction (allouer de 7 à 11 mois)*

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente	SCHS Services de conception Henry Schein
Établir les documents de construction					
• Finaliser la commande d'équipement/entente d'achat	•	•		•	•
• Coordonner avec Henry Schein/fabricant d'équipement/architecte	•	•		•	•
• Demande de permis	•			•	•
Processus de soumission					
• Décerner (sélection de l'entrepreneur général – EG)	•	•		•	•
• EG détermine les sous-entrepreneurs	•			•	•
• Déterminer le gérant du projet – typiquement, le spécialiste en vente d'équipement	•	•		•	•
• Établir un calendrier de construction	•			•	•
La construction débute				•	•
• L'EG rencontre le gérant de projet pour gérer les corps de métiers et les changements de mobilité professionnelle	•			•	•
• Le directeur de projet coordonne les spécifications mécaniques pour l'équipement dentaire et dit au EG d'aviser les corps de métier	•	•		•	•
• Livraison d'équipement gérée par gérant de projet pour l'ouverture du cabinet	•	•		•	•



Phase quatre :

Préparer l'ouverture (allouer environ 1 mois)

Consultez le conseiller afin de choisir la marchandise et le petit équipement

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente
• Activités de prémarketing	•	•		•
• Installation de l'équipement	•	•		•
• Constitution et gestion de l'inventaire	•			•
• Ouverture	•	•		•

Phase cinq :

Après l'ouverture (en permanence)

Établir l'affluance

	DDS Vos tâches personnelles	SVE Spécialiste en vente d'équipement	SFHS Services financiers Henry Schein	CV Conseiller en vente
• Publicité	•			•
• Recommandations	•			•
• Options de consultation	•			•



Pour tous vos besoins, communiquez
avec votre conseiller en vente
Henry Schein
ou composez le 1 800 668-5558.

Visitez-nous en ligne
www.henryschein.ca

