

# Demo Fogászat

Profit- és Kapacitáselemzés  
Vezetői riport | Adatok éve:  
2024

2 szék	2 orvos	314 munkanap	3 450 időpont	~1 298 páciens	Adatminőség: Jó (100/100)
--------	---------	--------------	---------------	----------------	------------------------------

A demo adatok alapján **66 431 609 Ft** értékű visszautasított ajánlat és **16 737 709 Ft** értékű el nem indult elfogadott kezelési terv azonosítható.

Bruttó Éves Bevétel	Bruttó Fedezet	Kezelési Terv Potenciál	Szék-kihasználtság
<b>117 969 439 Ft</b>	<b>74 203 614 Ft</b>	<b>83 169 318 Ft</b>	<b>42.2%</b>
elszámolt kezelések	63% — anyag+labor után	visszautasított + el nem indult	elérhető kapacitásból

## Top 3 Fókusz Pont

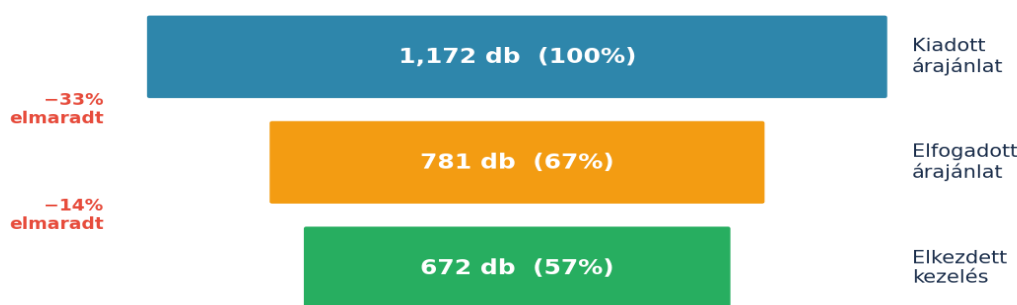
<b>[KRITIKUS]</b> Konverziós szivárgás	Árjánlat elfogadási ráta 67%. Visszautasított ajánlatok értéke: 66,431,609 Ft/év.
<b>[KRITIKUS]</b> Kapacitásszivárgás	Szék-kihasználtság csak 42%. 3,630 üres óra/év — opportunity cost.
<b>[KRITIKUS]</b> Utánkövetési szivárgás	16,737,709 Ft értékű elfogadott kezelési terv nem indult el — ezek utánkövetést igényelnek.

## Kezelési Terv Konverziós Tölcsér

Árjánlat Elfogadási Ráta	Kezelés Indulási Ráta	Visszautasított Ajánlatok	Elfogadott, de Nem Indult
--------------------------	-----------------------	---------------------------	---------------------------

<b>66.6%</b>	<b>86.0%</b>	<b>66 431 609 Ft</b>	<b>16 737 709 Ft</b>
Nemzetközi orientációs benchmark: 60-70% / cél: 70%+	elfogadott → elkezdett	év alatt elveszett érték	utánkövetéssel visszanyerhető

### Kezelési Terv Konverziós Tölcsér



A tölcsér minden szinten bevételi veszteséget mutat. Az árajánlatok 33%-a nem kerül elfogadásra.

### Legnagyobb Veszteségű Kezeléstípusok

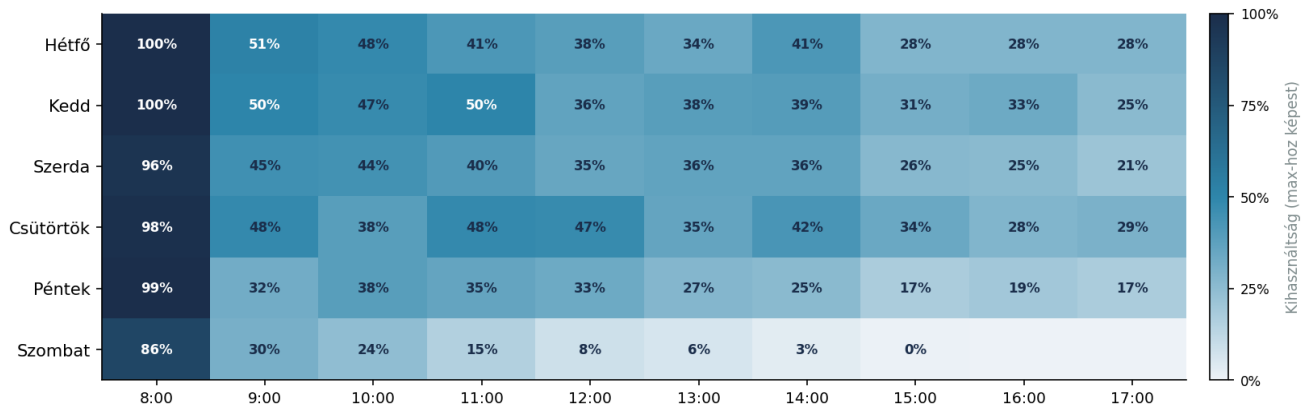
Kezelés	Átl. Ajánlat	Elfogadás %	Elveszett Érték
Implantátum	452 154 Ft	39.6%	25 237 887 Ft
Híd (pótlás)	293 294 Ft	52.8%	15 029 149 Ft
Fogkorona	221 219 Ft	54.8%	12 671 044 Ft
Gyökérkezelés	109 894 Ft	58.2%	7 453 558 Ft
Tömés (2+ felszín)	44 678 Ft	70.6%	2 323 404 Ft

### Szék-kihasználtság és Kapacitás Elemzés

Szék-kihasználtság	Üres Székidő	Bevétel / foglalt óra	Bevétel / elérhető székóra
<b>42.2%</b>	<b>3,630 óra</b>	<b>44 515 Ft</b>	<b>18 785 Ft</b>
elérhető szék-idő hasznosítása	kihasználatlan kapacitás/év	produktivitás kezelés alatt	kapacitás-óradíj (teljes idővel)

No-show Arány	Lemondás Arány	Munkanapok / Év	Orvosok Száma
<b>8.3%</b>	<b>5.2%</b>	<b>314</b>	<b>2</b>
Nemzetközi cél: <5%	meg nem tartott időpontok	tényleges rendelési napok	aktív rendelő orvosok

### Szék-kihasználtság Hő térkép – Mikor Áll Üresen a Szék?



Péntek délután és szombat 13:00 után szinte teljesen üres — ez a legjobb feltöltési lehetőség. Ezekre az időszavokra érdemes gyors, alacsony utógondozású kezeléseket (fehérítés, szájhigiéniá) promózni.

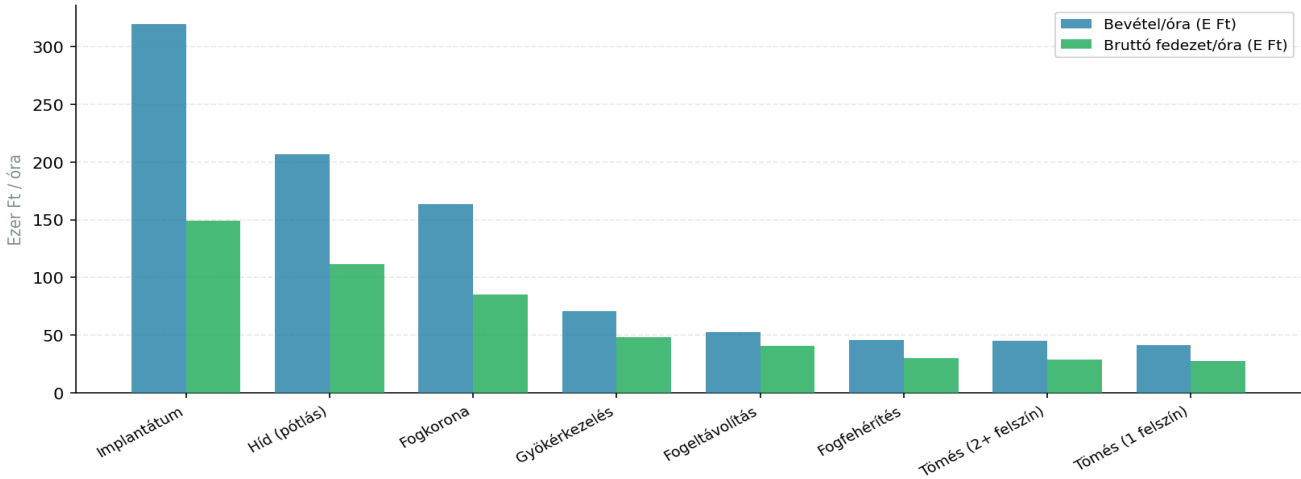
### Havi Kihhasználtság

Hónap	Kihhasználtság	Értékelés
Január	33.1%	Gyenge
Február	39.6%	Gyenge
Március	44.4%	Gyenge
Április	50.5%	Közepes
Május	45.4%	Gyenge
Június	41.0%	Gyenge
Július	33.6%	Gyenge
Augusztus	35.4%	Gyenge
Szeptember	50.1%	Közepes
Október	49.4%	Gyenge
November	48.4%	Gyenge
December	36.2%	Gyenge

## Kezelésmix Jövedelmezőség

Nem minden kezelés egyforma értékű. Az alábbi elemzés megmutatja, melyik kezeléstípus hozza a legtöbb bevételt és profitot egy óra alatt.

Kezelésmix Jövedelmezőség — Bevétel és Bruttó Fedezet Óránként



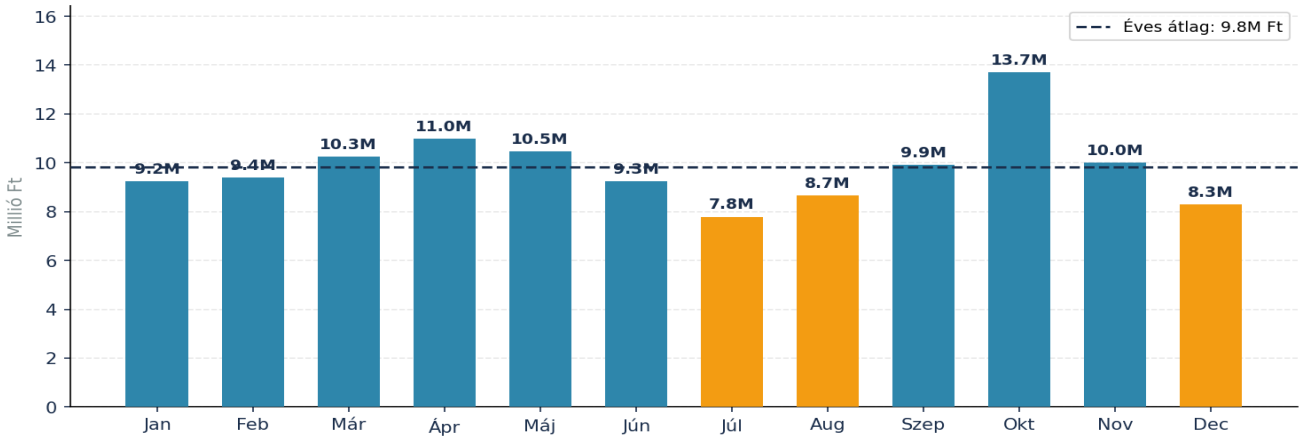
Bevétel/óra (kék) és bruttó fedezet/óra (zöld) összehasonlítása kezeléstípusonként.

Kezelés	Db	Átl. Bevétel	Bevétel/Óra	Bruttó Fedezet/Óra
Implantátum	33	429 257 Ft	319 763 Ft	148 977 Ft
Híd (pótlás)	52	291 301 Ft	206 841 Ft	111 428 Ft
Fogkorona	71	218 336 Ft	163 723 Ft	85 403 Ft
Gyökérkezelés	104	111 891 Ft	70 575 Ft	48 464 Ft
Fogeltávolítás	202	26 289 Ft	52 751 Ft	40 668 Ft
Fogfehérítés	95	61 180 Ft	45 952 Ft	30 151 Ft
Tömés (2+ felszín)	294	45 303 Ft	44 954 Ft	28 827 Ft
Tömés (1 felszín)	596	30 524 Ft	41 026 Ft	27 210 Ft

## Ütemezési Minőség és Szezonáltság

Gyenge Ütemezésű Napok	Scheduling Veszteség (becsült)	Legjobb Hónap	Leggyengébb Hónap
<b>24</b>	<b>1 696 438 Ft</b>	<b>Október</b>	<b>Július</b>
csak kis értékű kezelések	jobb mix esetén visszaszerezhető	13 696 467 Ft	7 791 185 Ft

### Havi Bevétel (2024)



Piros = átlag alatt 25%-kal, narancs = közel az átlaghoz, kék = átlagos/feletti.

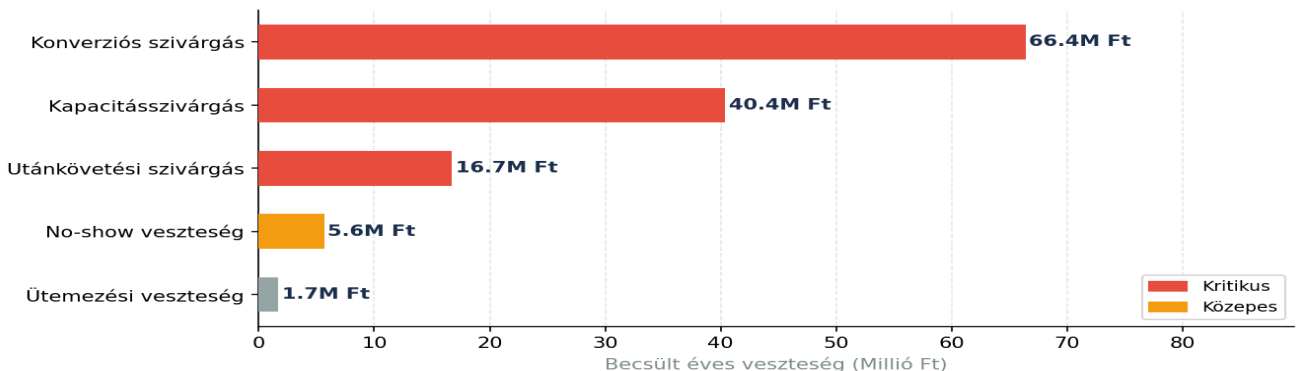
### Szezonális Javaslataik:

<b>Január, Július–Augusztus</b>	Fehérités, szájhigiéniai csomagok, konzultációk előtérbe — gyors, kevés utógondozást igénylő kezelések.
<b>Karácsony előtt (November–December)</b>	Implantátum és korona döntések időzítése januárra. Meglévő páciensek emlékeztetése az elmaradt kezelési tervekre.
<b>Január–Február indulás</b>	Határidős árajánlat: minden ajánlathoz legyen 30–45 napos érvényességi idő. Ez az éves legjobb konverziós ablak a tudatos pácienseknél.

## Diagnózis — Azonosított Bevételi Szivárgások

A rendelő bevétel-potenciáljának egy része rendszeresen 'elszivárog' — nem a betegek hiánya, hanem operációs és follow-up okokból.

### Azonosított Bevételi Szivárgások



### Konverziós szivárgás

**KRITIKUS**

Árajánlat elfogadási ráta 67%. Visszautasított ajánlatok értéke: 66,431,609 Ft/év.

Becsült veszteség: **66 431 609 Ft/év**

<b>Kapacitásszivárgás</b>	<b>KRITIKUS</b>
Szék-kihasználtság csak 42%. 3,630 üres óra/év — opportunity cost.	Becsült veszteség: <b>40 396 770 Ft/év</b>
<b>Utánkövetési szivárgás</b>	<b>KRITIKUS</b>
16,737,709 Ft értékű elfogadott kezelési terv nem indult el — ezek utánkövetést igényelnek.	Becsült veszteség: <b>16 737 709 Ft/év</b>
<b>No-show veszteség</b>	<b>KÖZEPES</b>
No-show arány 8%. Automatikus emlékeztetővel 20–30%-kal csökkenthető.	Becsült veszteség: <b>5 649 575 Ft/év</b>
<b>Ütemezési veszteség</b>	<b>ALACSONY</b>
24 olyan nap volt, ahol csak kis értékű kezelések töltötték ki a székét nagy munkák nélkül.	Becsült veszteség: <b>1 696 438 Ft/év</b>

## Következő 5 Ajánlott Lépés

Ezek a lépések a demo adatok alapján készült mintajavaslatok. Valós audit esetén a rendelő anonimizált adatai alapján készülnek. Priorizálva vannak becsült bevételi hatás szerint.

1

### Határidős Árajánlat Bevezetése

**Tény:** Árajánlat elfogadási ráta: 67% (orientációs cél: 70%+).

Minden árajánlathoz 30–45 napos érvényességi idő bevezetése. A határidő segíti a döntést, csökkenti a halogatást, és jobban tervezhetővé teszi a kezelések indulását.

**Becsült hatás: +10% elfogadás esetén +553,597 Ft/hó potenciál**

**Bizonyosság:** 65% — az elfogadási ráta javulása más tényezőktől is függ. | **Kockázat:** Páciens elutasíthatja a sürgetés érzése miatt — kommunikáció kulcsfontosságú.

**Mérés (30–60 nap):** 30 nap múlva: hány árajánlatból indult kezelés a határidő bevezetése óta.

## 2

### Automatikus Emléztető Rendszer Bevezetése

**Tény:** No-show arány: 8% — 286 kiesett időpont/év.

48 és 24 órával az időpont előtt automatikus SMS vagy email emléktető. Az elmaradt időponthoz utolsó pillanatban alternatív páciens hívható be.

**Becsült hatás: -25% no-show esetén +2,824,787 Ft/hó visszanyerhető**

**Bizonyosság:** 70% — iparági tapasztalat alapján 20–30% csökkenés reális. | **Kockázat:** Ha a no-show oka nem a feledékenység, hanem az árelégedetlenség, az emléktető nem segít.

**Mérés (30–60 nap):** 60 nap múlva: no-show arány változása az emléktető bevezetése előtt és után.

## 3

### Szezonális Kezelésmix — Holt Időszakok Feltöltése

**Tény:** Szék-kihasználtság: 42% — a holt hónapokban (jan, júl, dec) tovább csökken.

Célzott kampányok holt hónapokban: fehérités, szájhigiéniai csomag, konzultáció. Ezek gyorsak, kevés utógondozást igényelnek. Google Ads + meglévő páciensek email.

**Becsült hatás: +15% kihasználtság holt hónapokban = +3–5M Ft/év (becslés)**

**Bizonyosság:** 60% — függ a marketing végrehajtásától és a páciens kereslet rugalmasságától. | **Kockázat:** A fehérités / szájhigiénia alacsony margin kezelése — nem biztos, hogy a legjobb mix.

**Mérés (30–60 nap):** Következő holt hónap végén: foglalt időpontok száma vs. előző év azonos hónapja.

## 4

### Napi Kezelés-Mix Szabály a Recepciónak

**Tény:** 24 olyan nap volt, ahol csak kis értékű kezelésektöltötték ki a széket.

Naponta legalább 1 nagy értékű kezelést (korona, implantátum, gyökér) kell osztani. A recepció ne töltsön be napot, ha csak kis kezelésektkerülnek, és van szabad slot.

**Becsült hatás: +141,370 Ft/hó (a rossz napok 30%-os javulási becslés alapján)**

**Bizonyosság:** 55% — alacsony, mert a jobb mix nem biztos, hogy van elég nagy kezelés-páciens. | **Kockázat:** Ha nincs elég implantátum/korona igény, az üres slot nem töltődik be.

**Mérés (30–60 nap):** 30 nap múlva: hány nap volt nagy kezelés nélkül vs. az előző hónapban.

## 5

### 1 Éve Nem Volt Páciensek Reaktiválása

**Tény:** A visszatérő páciens megszerzési költsége töredéke az új páciensének.

Export a 12+ hónapja nem járt anonim páciens-azonosítókból. Személyre szabott 'Ideje lenne egy ellenőrzésre' üzenet szájhigiéniai emléktetővel.

**Becsült hatás: 10 visszatérő páciens/hó × ~18.000 Ft = +180.000 Ft/hó (konzervatív becslés)**

**Bizonyosság:** 65% — visszatérési arány ismeretlen, függ a kommunikáció minőségétől. | **Kockázat:** Ha a páciens más rendelőhöz ment, nem fog reagálni az üzenetre.

**Mérés (30–60 nap):** 30 nap múlva: hány páciens foglalt időpontot a reaktiváló üzenet után.

## Következő Lépés

Ez a riport szintetikus demo adatokon alapuló példa. Demo Fogászat valós, anonimizált adataiból 60–90 perces vezetői átbeszéléssel kiegészített, teljesen testreszabott elemzés készíthető.

<b>Pilot Elemzés</b> <b>49.000 Ft</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 1 havi adatok elemzése</li><li>• 6–8 oldalas riport</li><li>• 60 perces konzultáció</li></ul>	<b>Teljes Elemzés</b> <b>AJÁNLOTT</b> <b>190–290 e Ft</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 12 havi teljes átvilágítás</li><li>• Testreszabott diagnózis</li><li>• 2 konzultáció + akcióterv</li></ul>	<b>Havi Monitoring</b> <b>79–99 e Ft/hó</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Havi rendszeres riport</li><li>• Visszamérés kontrolladatokkal</li><li>• Trendkövetés</li></ul>
---	---	---

### Kapcsolat

**Demeter Árpád**

Email: [kapcsolat@dentalaudit.hu](mailto:kapcsolat@dentalaudit.hu)

Web: [dentalaudit.hu](http://dentalaudit.hu)

Ingyenes 20 perces bemutató: [calendly.com/dentalaudit](https://calendly.com/dentalaudit)

### Módszertani Megjegyzések

**Kezelési Terv Potenciál** = visszautasított ajánlatok + elfogadott de el nem indított kezelési tervek értéke (konkrét, mért összegek). A reálisan visszanyerhető rész ennek egy hányada — konzervatív becslés szerint 20–40%.

**Kapacitás Potenciál** = üres székórák × (bevétel / foglalt kezelési óra) × 0.25 (konzervatív szorzó: az üres idő ~25%-ának van reális kitöltési potenciálja).

**No-show Becslés** = no-show időpontok × átlagos bevétel × 0.5 (feltételezve, hogy 50%-uk pótolható alternatív pácienssel).

**Súlyozás** veszteség érték szerint: kritikus ≥ 15M Ft, közepes ≥ 3M Ft.

*Ezek modellbecslések, nem üzleti garanciák. A valós eredmény a rendelő specifikus körülményeitől függ. Benchmarkok nemzetközi orientációs adatokon alapulnak, a magyar piaci értékek eltérhetnek.*