



# Обман в частных клиниках:

## Пошаговая

эта презентация – частное мнение автора. данная презентация  
содержит исключительно образовательный характер и не несёт  
цели кого-либо обмануть. peace love & baby legum.

## Инструкция





# **ОПЫТНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ ПОДЕЛЯТСЯ С ВАМИ СВОИМ ИСКУССТВОМ ОБМАНА.**

## **1. Пациента «раскручивают» на ненужные обследования и консультации**

Любая частная клиника – это бизнес, а любой бизнес нацелен на то, чтобы заработать денег. Более 50% успеха обеспечивается за счет стабильного потока пациентов. Если его нет или руководство клиники слишком жадное и глупое, то персоналу ставится задача вытрясти из пациентов как можно

## 2. Вначале называют умеренную сумму, но к концу она существенно возрастает

Платным клиникам, конечно, невыгодно заранее отпугивать клиентов внушительным счетом за весь комплекс услуг. Лучше показать прайс, где прописаны отдельные позиции с не такими уж страшными ценами (у многих клиник он есть на сайте) или, скажем, озвучить пациенту предварительную стоимость лечения без учета расходных материалов и прочих вещей, которые



WO  
W!

#### 4. Скрывают за внешним лоском низкое качество лечения



**А ЭТО  
ЗАКОННО?!**

В отличие от узконаправленных частных клиник, хороших многопрофильных в России мало, утверждает кардиолог и терапевт Ярослав Ашихмин. «Увы, в общей массе лечение проводится там настолько плохо, что я бы заклятому врагу не пожелал в них обращаться (предпочитая направить в городскую больницу)».

Это объясняется двумя причинами: слаборазвитым инвестированием и непрофессионализмом руководства. Неприбыльный медицинский бизнес либо продается и «попадает в руки к циничному "злодею"», либо владельцы, наплевав на этику и качество лечения, требуют от врачей «выполнения

## 5. Берут деньги за консультации «бесплатных» врачей

Так часто бывает в регионах: пациент обращается в платную клинику в надежде на более квалифицированную помощь и лучший сервис, но не знает, что там принимают те же врачи, которые «в другую смену» работают в бесплатных

