

ООО "ДЕНТАЛИНН"

Пояснительная записка к отчетности за 2025 г.

Итоги отчетного года:

- чистая прибыль общества увеличилась на 1,87% по сравнению с прошлым годом.
- выручка по основному виду деятельности – уменьшилась на 1,25%

Планы на следующий год:

Увеличение объема стоматологических услуг и улучшение работы с клиентами. Разрабатывать маркетинговые стратегии для привлечения новых клиентов, улучшать качество обслуживания и внедрять программы лояльности.

Примеры эффективного управления доходами:

1. Внедрение дополнительных услуг. Предлагать клиентам дополнительные услуги, такие как отбеливание зубов, установка индивидуальных наполнений и другие процедуры, которые могут увеличить средний чек.
2. Работа над улучшением качества обслуживания. Довольные клиенты чаще всего становятся постоянными, поэтому не стоит забывать об улучшении качества обслуживания и коммуникации с пациентами.
3. Внедрение программ лояльности и скидок. Предлагайте своим клиентам скидки, акции и программы лояльности, чтобы поощрить их к постоянным визитам в вашу клинику

Директор

Т.Н.Климова