


Б и з н е с - ж у р н а л

С° К' О"

санаторно-курортная отрасль

№1(45) | 2022



**НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ:
КАК ВЫЖИТЬ САНАТОРИЯМ?**

СТР. 6

**КАК СОЗДАТЬ WOW-ЭФФЕКТ
ДЛЯ ГОСТЕЙ: ОТ ПЕРВОГО КОНТАКТА
ДО ВОЗВРАЩЕНИЯ В САНАТОРИИ**

СТР. 16

**МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА
САНКЦИОННЫХ ВРЕМЁН**

СТР. 30

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ для позвоночника и суставов



Карипаин

Лекарственный препарат растительного происхождения



КАРИПАИН – серия лекарственных препаратов растительного происхождения, более 10 лет успешно применяются для лечения остеохондроза, межпозвоночных грыж, дискогенного радикулита, остеоартроза и других заболеваний опорно-двигательного аппарата. Каждое средство серии «Карипаин» имеет свой индивидуальный состав, но основным действующим веществом всех форм выпуска является природный папаин. Папаин воздействует на грыжу, усиливает регенерацию тканей, восстанавливая их структуру.



Гиалгель®

Мощное инновационное средство на основе гиалуроната, не имеет аналогов.



ГИАЛГЕЛЬ – современный препарат на основе металлоорганики и гиалуроната натрия, не имеет аналогов. Оптимально подобранное соотношение активных веществ, входящих в состав Гиалгеля, делает его эффективным и безопасным для лечения остеоартроза и других заболеваний суставов без использования инъекций и специальных физиотерапевтических процедур.

**ДОПОЛНИТЕ ПРОГРАММЫ «ЗДОРОВЫЕ СУСТАВЫ» И «ЗДОРОВЫЙ ПОЗВОНОЧНИК»
ЭФФЕКТИВНЫМИ И БЕЗОПАСНЫМИ ПРЕПАРАТАМИ**

Подробная информация на сайтах производителей

www.karipain.ru | www.gialgel.ru

8 800 550 99 00



НОВИНКА!

Выпускается
в двух
фасовках –
40 мл и 12 мл.

«КАРИПАИН SCAR»

ферментный гель

Эффективное средство для устранения рубцов
и шрамов различного происхождения

Этому препарату доверяют специалисты

международного уровня и авторитетные издания!

Высокая клиническая эффективность применения «Карипаин SCAR» признана известным врачом, профессором Л.М. Рошалем и обеспечивается благодаря конъюгации ферментов и металлоорганики:

- папаин
- коллагеназа
- современный транскутанный (чрескожный) проводник - Тизоль (Аквакомплекс глицеросолювата титана).

Рекомендован к использованию в лечебных учреждениях, в том числе и детских, а также для профессионального применения в косметологических кабинетах и центрах эстетической медицины при санаториях!

ФАКТ

Проведённые клинические исследования в Медицинской Академии им. И.И. Мечникова, Военно-медицинской академии им. С.М. Кирова и Детском ожоговом центре г. Екатеринбурга показали высокую клиническую эффективность терапии (более 85%) препаратом, и что при использовании геля «Карипаин Scar» наблюдается очень быстрое исчезновение зуда и боли, более раннее (на 14-30 сутки) начало эффекта от применения и более стойкие изменения в рубце по сравнению с контрольной группой, применяющей известные ферментные препараты. Ознакомиться с полными версиями клинических исследований вы можете в журнале «Детская хирургия» под редакцией Л.М.Рошала (№5, т.25, 2021г.) и на сайте www.karipain.ru

Плюсы использования Карипаин SCAR:

- + Универсальность - может применяться как для профилактики, так и для улучшения внешнего вида существующих гипертрофических и келоидных рубцов.
- + Применяется в качестве самостоятельного средства, а также в комбинации с другими методами лечения, рекомендованными специалистом (в том числе и физиотерапевтическими).
- + Отсутствие аллергических реакций и простота применения.
- + Подходит для взрослых и детей всех возрастов.

До и после применения геля «Карипаин Scar»



Вся продукция выпущена по международному стандарту GMP.

Препарат доступен у фармдистрибьюторов, в аптеках,
на сервисах www.apteka.ru и www.zdravcity.ru
Подробная информация по тел. 8 800 550 99 00
и на www.karipain.ru или karipain.pf



5 Слово редактора

ТЕМА НОМЕРА

6 Новая реальность:
как выжить санаториям?

ЛИЦОМ К КЛИЕНТУ

9 Наталья Эдель: о лечении хронической усталости, митохондриальном питании и сверххранной диагностике

14 Внимать или не внимать:
вот в чём вопрос

16 Как создать WOW-эффект для гостей:
от первого контакта до возвращения
в санаторий

20 Что бесит ваших клиентов?

22 Ближе к народу: зачем бизнесу
в санаторно-курортной отрасли
глубинные интервью с клиентом
и почему не хватает работы
с отзывами

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОДАЖ

25 Как отделу продаж наиболее
эффективно работать в новых
реалиях?

28 Взгляд в будущее: структура
ожидаемого спроса в санаторно-
курортной отрасли на 2022-2024
год

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

30 Медицинская техника санкционных
времен

ТРЕНД НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

32 Маркетинг может быть экологичным,
а экология – финансово выгодной

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

40 Современные методы санаторно-
курортного лечения пациентов
с хроническим простатитом

42 Физиотерапия в помощь пациентам
с аносмией

47 Применение аппаратов АЭЛТИС-
СИНХРО-02 «Яровит» и АМВЛ-01
«Яровит» в лечении хронического
простатита и сопутствующей
копулятивной дисфункции

50 Реабилитационное оборудование
ORMED: профессиональные
технологии от российского
производителя

52 Самые популярные аппараты
для физиотерапии от завода «ЭМА»

56 Новинки на рынке продукции
для санаторно-курортного лечения

59 Электронные литосферы
для защиты здоровья человека

Российский производитель медицинского оборудования

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ СТЕРИЛЬНОСТИ (ООО «СПДС»)

- Рециркуляторы УФ-бактерицидные «СПДС» для обеззараживания воздуха в присутствии людей



Рециркуляторы УФ-бактерицидные «СПДС»

- производительность до 120 м³/час
- бактерицидная эффективность до 99,9%
- электронный контроль ресурса ламп
- широкая цветовая гамма

150007, г. Ярославль, ул. Университетская, 21 +7(4852)75-96-07, +7(4852)75-94-27

www.sterilnost.ru

105@sterilnost.ru, spds@sterilnost.ru



Команда «С.К.О.» продолжает своевременно и полно освещать всё самое актуальное в санаторной отрасли!



Дмитриев Сергей,
главный редактор



Денисова Мария,
выпускающий редактор



Чебыкина Елена,
журналист



Гусев Александр,
техническое обеспечение



Теплых Софья,
менеджер по работе
с рекламодателями



Никифорова Юлия,
журналист



Клячина Лидия,
программист



Михалицын Владимир,
дизайнер

Журнал «Санаторно-курортная отрасль» №1(45) весна 2022

Учредитель и издатель: ООО «Вита Техника Урал»
Регистрация: Федеральная служба по надзору в сфере связи, ИТ и массовых коммуникаций. Свидетельство о перерегистрации СМИ ПИ №ФС77-57794 от 18 апреля 2014 г.
Адрес издательства: 624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35
Адрес редакции: 624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35, тел. 8 (343) 288-51-47
Главный редактор: Дмитриев Сергей Фёдорович (info@vt66.ru)
Выпускающий редактор: Денисова Мария (109@csko.ru)
Вёрстка: Михалицын Владимир
Корректор: Ильина Елена
Работа с рекламодателями: Теплых Софья (115@csko.ru)
Техническое обеспечение: Гусев Александр
Отдел рекламы: тел. 8 (343) 288-51-47
Цена: свободная
Дата выхода в свет: 15.04.2022
Отпечатано: типография ООО «Типография», г. Екатеринбург, ул. Репина, 78, пом. 1. Тел. (343) 287-03-52
Номер заказа: . **Тираж:** 2 000 экз.
Подписано в печать: 11.04.2022 г.

Редакция не несёт ответственности за содержание рекламы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Журнал предназначен для специалистов санаторно-курортной отрасли. Все упоминающиеся в материалах лечебные методики и технологии имеют противопоказания, а сама информация предназначена только для профессионального использования.

Члены редколлегии:

Разумов А.Н., д. м. н., президент Национальной Курортной Ассоциации, Заслуженный деятель науки РФ, Академик РАН.

Ефименко Н.В., д.м.н., профессор, советник ФГБУ «Пятигорский государственный научно-исследовательский институт курортологии» ФМБА России, Заслуженный врач РФ.

Зайцев А.А., директор Филиала «Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии «Сибирский федеральный научно-клинический центр ФМБА».

Пономаренко Г.Н., д. м. н., профессор, генеральный директор ФГБУ «Федеральный научный центр реабилитации инвалидов им Г.А. Альбрехта» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации Заслуженный деятель науки РФ.

Ветитнев А.М., д.м.н., д.э.н., профессор кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ «Сочинский государственный университет».

Фёдоров А.А., медицинский редактор Журнала «Санаторно-курортная отрасль», д.м.н., проф. кафедры «Физическая реабилитационная медицина», ФГБОУ ВО «Уральский государственный медицинский университет» Минздрава России, ФБУН «ЕМНЦ ПОЗРПП Роспотребнадзора».



Сергей ДМИТРЕЕВ,
главный редактор бизнес-журнала «С.К.О.»

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках номер, который изначально должен был быть посвящён потенциальному клиенту санатория. «Кто он, чего он хочет, что нужно предложить ему, чтобы он купил путёвку в санаторий?». Однако в планы вмешались известные события, кардинальным образом изменившие политический и экономический ландшафт не только России, но и всего мира. В номерах «С.К.О.», выходявших во время кажущейся теперь такой далёкой и вмиг ставшей неактуальной пандемии COVID, мы много говорили о таком явлении, как «чёрный лебедь». Его главным критерием является неожиданность. Обострение ситуации вокруг Донбасса было крайне нежелательным, но в некоторой степени ожидаемым событием. А вот масштабы, ход и последствия развернувшихся действий для многих оказались настолько неожиданными, что даже термин «чёрный лебедь» уже никак не отражает реальность. На момент выпуска нашего номера будущее неопределённо. Дальнейшие сценарии зависят от многих факторов. Тем не менее, на начало апреля санаторная отрасль продолжает жить и работать. Главные внешние факторы, повлиявшие на работу санаториев, если не брать в расчёт изменения в настроениях людей, – это прекращение полётов в южном направлении и начавшееся подорожание отдельных продуктов питания. Бронирования пока идут, и, скорее всего, летний сезон пройдёт в обычном режиме. Предполагаю, что вначале будет реализовываться сценарий предыдущих экономических кризисов. А они всегда шли на пользу отрасли. Ситуация пока похожа внешне, но гораздо серьезнее, и в её основе лежат другие причины. Поэтому отдалённые последствия также могут быть другими. Каждый кризис менял качественные характеристики целевой аудитории санаториев, оставляя неизменным её количество – чуть более 6,5 млн человек в год. Примерно половина приобретают путёвки за счёт бюджетов всех уровней, фондов, ведомств, остальные – на собственные средства. Из тех, кто приобретает путёвки самостоятельно, с каждым кризисом выбывают наименее обеспеченные клиенты. Вместо них приходят люди с более высоким достатком, но которые, в свою очередь, по причине кризиса также вынуждены менять премиальные варианты отдыха и лечения на российские санатории. Такую ситуацию необходимо менять. В санатории люди должны приезжать не потому, что снизились доходы или закрылись границы, а потому, что они осознают – санатории помогут сохранить и восстановить здоровье, дать конкретные результаты. То есть изначальные вопросы про потенциального и, что очень важно, осознанного клиента остаются: **«Кто он, что и как нужно ему предложить, чтобы он купил путёвку в санаторий?»**. Поэтому главную тему номера решили оставить без изменений. Тем более в текущем кризисе есть новые факторы, которые, как ни парадоксально, могут послужить развитию отрасли. Конечно, из-за изменений ситуации внесены корректировки в уже написанные материалы, подготовлены новые, которые, на мой взгляд, будут полезными в это непростое время. А время действительно непростое. Теперь в любом месте можно ожидать «сюрприз». Так, неожиданно, всего за пару дней бумага подорожала почти в три раза. К сожалению, пришлось уменьшить объём печатной версии этого номера. Но не за счёт сокращения информации. **Большая часть материалов, напечатанных в этом номере, имеет продолжение на нашем портале www.sko-online.ru**. Сканируйте QR-коды, напечатанные в конце таких материалов, переходите на сайт и читайте статьи полностью. Также напоминаем, что на нашем интернет-портале ежедневно выкладываются новости, злободневные обзоры, полезные советы и статистика по отрасли.

Друзья, приглашаю Вас стать соавтором нашего информационного ресурса. Ждём вопросов, советов, комментариев и даже критики. С вашей помощью будем ещё актуальнее и полезнее.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ:

КАК ВЫЖИТЬ САНАТОРИЯМ?



После 24 февраля многие наши планы как личные, так и касающиеся работы, приходится как минимум корректировать, а то и полностью перечеркнуть. Уже прочно вошёл в нашу речь и в наше сознание термин «новая реальность». В ней нам придётся жить ближайшие годы, к ней надо будет адаптировать все бизнес-процессы, да и, чего лукавить, адаптировать и саму жизнь. То, что лучше не будет, уже понятно всем. Вот и президент анонсировал инфляцию и безработицу.

Но что касается санаторной отрасли, то, на мой взгляд, при грамотном подходе руководителей

санаториев, слаженных действиях санаторного сообщества, минимальной поддержке со стороны правительства, она быстрее многих и легче многих сможет перейти к новой реальности. Более того, именно сегодняшние реалии могут стать акселератором развития и перехода на новый качественный уровень.

И этому будут способствовать два важных условия.

ПЕРВОЕ УСЛОВИЕ

Поможет закрытие границ. Но поможет не в привычной трактовке – переориентации части туристов на внутренний рынок, а в закрытии

возможностей для вывода капитала. Поэтому следует ожидать притока частного инвестиционного капитала в отрасль. Первые шаги в этом направлении начались в 2014 году, после появления в повестке дня украинского вопроса и последовавших за этим санкций. По сравнению с сегодняшними, практически незаметных. Тем не менее, прошедшее в 2015 году в Белокурихе заседание Госсовета во главе с Путиным на тему повышения инвестиционной привлекательности санаторно-курортной отрасли должно было дать знак «элитам» о вложении денег не только в итальянские виноградники ►

ХОТИТЕ УСИЛИТЬ МЕДИЦИНСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ?

ПОДОБРАТЬ НАДЁЖНОЕ МЕДОБОРУДОВАНИЕ,
которое позволило бы САНАТОРИЮ оказывать эффективные
медицинские услуги, расширить спектр предоставляемых
процедур, и, наконец, **БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ?**



Сканируйте QR-код на своём смартфоне и подбирайте
медицинское оборудование по ценам заводов-изготовителей
под потребности Вашего санатория!

БОЛЬШОЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОБОРУДОВАНИЯ
отечественного производства для физиотерапии и реабилитации!

ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ МЕДОБОРУДОВАНИЯ
СМОТРИТЕ НА САЙТЕ WWW.VT66.RU



ВИТА
ТЕХНИКА

Связаться с нами:

Компания «Вита Техника»

Тел.: 8 (800) 550-22-67, 8 (343) 288-51-46

WhatsApp: 8 (902) 261-00-05

E-mail: sales@vt66.ru

и имения на Лазурном берегу, но и в собственные курорты. Кое-кто услышал и понял. В последнее время мы наблюдали строительство нескольких крупных объектов премиального сегмента. Больше всего строилось здравниц в регионе Кавказских минеральных вод. Теперь желающих вложить средства в курортные объекты прибавится. При этом мотивами инвестиций может быть не только получение прибыли, но и создание объектов, в которых смогут оздоравливаться клиенты, оказавшиеся в результате санкций отрезанными от привычных мест отдыха и лечения. Для более узкого круга такие объекты уже давно созданы. Но и более простым слоям населения тоже будут плюсы от притока инвестиций. Несмотря на ожидаемое снижение уровня жизни, увеличение безработицы, для экономически потрепанной части населения необходимо будет предлагать варианты взамен испанских, элитных турецких и греческих курортов.

Приход инвесторов в отрасль будет сопровождаться не только созданием новых здравниц, но и переделом собственности. Санатории, особенно с привлекательным расположением, станут объектами купли-продажи. Надеемся, что процесс смены собственников будет цивилизованным и рыночным. Но и любые иные сценарии также не исключены. В этой ситуации я бы советовал всем собственникам в срочном порядке привести в порядок всю имеющуюся документацию, подтверждающую право собственности, и принять другие необходимые меры. Для желающих продать действующие объекты необходимо тщательно подойти к вопросам финансовой отчётности как бухгалтерской, так и управленческой. Поскольку чем прибыльнее предприятие, тем выгоднее можно будет его продать. Это то, что касается частных санаториев.

Для руководителей государственных, муниципальных, ведомственных здравниц объектами пристального внимания должны стать не только порядок в бухгалтерской отчётности, но и прозрачность во взаимоотношениях с контрагента-



ми, поставщиками товаров и услуг, туроператорами и т.п. Практика показывает, что в ряде случаев вышестоящему руководству выгодно не просто уволить руководителя санатория, а возбудить административное или уголовное дело, повесив как реальные, так и сфабрикованные грехи. В прошлом году редакция организовывала на эту тему специальный круглый стол.

ВТОРОЕ ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ для развития отрасли в новой реальности – это пересмотр не только эффективности бизнес-процессов, но в первую очередь самой концепции здравницы.

Очевидно, что санатории должны более ясно формулировать своё УТП и дистанцироваться от отельного отдыха. Нельзя усидеть одновременно на двух стульях. Только небольшому количеству санаториев удаётся совмещать хорошие условия проживания и питания и предоставлять эффективное лечение. К тому же, по сравнению с отельным отдыхом, санаторий всегда будет проигрывать по экономике, из-за включения в себестоимость расходов на организацию лечения. Война на два фронта не может быть выиграна. А санаториям, при их сегодняшнем невнятном позиционировании на рынке, приходится конкурировать, с одной стороны, с отелями, предоставляющими различные виды отдыха, в

том числе рекламируемыми как оздоровительные, с другой стороны, с медицинскими центрами, для которых на первом месте эффективность предоставляемого лечения и ориентация на конечный результат для пациента.

Поэтому санатории должны становиться местами оказания качественной и эффективной медицинской помощи. Кто-то на основе стандартов санаторного лечения, кто-то на основе клинических рекомендаций медицинской реабилитации, а кто-то на принципах современной концепции 4Р-медицины.

Поэтому мы пока не делаем пессимистических прогнозов для санаторной отрасли даже на более дальний период, чем наступающий летний сезон, по которому пока идёт интенсивное бронирование. Считаем, что отрасль будет жить и развиваться в любых экономических реалиях. Но для этого вместе с новой реальностью необходимо выработать новое мышление, новые подходы, искать новые решения!

И в конце хочется сказать, что главные риски для отрасли и в целом для страны сегодня в другом. О них мы не упоминаем, но их каждый может оценить сам.

Всем мира, терпения, настойчивости и оптимизма!

*С уважением, Сергей Дмитриев,
главный редактор
бизнес-журнала «С.К.О.»*



Наталья Эдель:

О ЛЕЧЕНИИ ХРОНИЧЕСКОЙ УСТАЛОСТИ, МИТОХОНДРИАЛЬНОМ ПИТАНИИ И СВЕРХРАННОЙ ДИАГНОСТИКЕ

Подготовили Мария Денисова и Юлия Никифорова

В 2021 году в Белгородской области на базе пятизвездочного семейного курорта Riviera Wellness Resort открылась клиника превентивной и эстетической медицины «Эдельвейс». Здесь премиальный сервис сочетается с новейшими достижениями в области медицины. Клиника, в принципе, открыла свои двери в непростой период – в разгар пандемии, а сейчас к этому добавилась нестабильная экономическая ситуация в стране. По прогнозам редакции журнала «С.К.О.», хоть платёжеспособность россиян резко снизится, медицинский чек-ап премиум-класса будет востребован со стороны населения с высоким достатком. Так как политическая обстановка напряжённая, и многие страны для посещения закрыты, топ-менеджеры, владельцы бизнеса и медийные личности будут восстанавливать здоровье не за границей, а в пределах своей страны. И, конечно, качество сервиса будет иметь для этой категории клиентов решающее значение. Подробнее о том, как обеспечить медицинское сопровождение 360° и 100% персонализированный подход, рассказала руководитель и идейный вдохновитель клиники Наталья Эдель.

Свой профессиональный путь я начала в 2009 году в известной клинике «Кивач».

После работала и в других крупных медучреждениях, основная концепция которых базировалась на сохранении здоровья, долголетия, превентивной медицине и детоксикации организма.

За годы работы я видела и смогла оценить разные подходы к сохранению здоровья – мягкий европейский

и более серьёзный российский. В итоге благодаря собственному опыту, опыту коллег, обширному дополнительному образованию и пребыванию в среде сформировалось собственное видение.

Я понимала, какой должна быть идеальная клиника превентивной и эстетической медицины, как сделать, чтобы она была комфортна и эффективна для клиента. После появился инвестор, который оценил, насколько это благоприятное направление.

О КОНЦЕПЦИИ КЛИНИКИ

Сегодня мы, следуя международному тренду на здоровье, объединяем в нашей клинике два момента – роскошный отдых в условиях пятизвездочного курорта и возможность воспользоваться новейшими достижениями превентивной, эстетической медицины и диагностики.

Мы постарались полностью уйти от атмосферы больницы с белыми халатами и кафельной белой плиткой ▶



ПРЕДПОЧИТАЕМ работать с небольшим количеством гостей, чтобы каждому гостю предложить максимально комфортное расписание.

на стенах. Для многих людей всё, что связано с медициной, – это стресс. Человек боится самих обследований, их результатов.

«А вдруг врачи что-то выявят, вдруг сделают больно, вдруг будут ограничивать в питании или я не буду высыпаться...».

Этих «вдруг» очень много. Человек заранее настраивается на определённые ограничения, идёт в клинику только потому, что «надо», и зачастую, когда болезнь уже серьёзно заявляет о себе.

Мы хотели в корне изменить этот подход, чтобы было не «надо!», а «хочу!».

Мы хотим, чтобы человек понимал: ему будет максимально комфортно, его будут кормить правильно, но вкусно, он будет питаться не в столовой по специальной диете, а в ресторане высокой кухни с возможностью выбора блюд. За ужином будет играть живая музыка, гореть свечи. Он придёт к ужину не в белом халате и тапочках, а элегантно одевшись. Будет жить в дизайнерских номерах, пропитанных эстетикой.

Мы ушли от шаблонных кабинетов врачей – на приёме гость может расположиться в дизайнерском кресле в окружении изысканных предметов искусства. Внимание уделено даже ароматам, формирующим впечатление, – в каждом кабинете он свой, неповторимый.

Это курорт-бутик с небольшим потоком, где нет конвейера, как во многих крупных клиниках и санаториях. Номерной фонд включает 50 номеров различных категорий, но если говорить о пакетных предложениях, то лучше одновременно проводить лечение не более 15 человек. Мы сознательно на это идём.

На консультацию врача отводится до 60 минут, можно долго, не торопясь, свободно говорить. Гостю подадут травяной чай или кофе, конечно, если это позволяет программа.

Гость никуда не спешит. У нас некий ретрит, физическая и ментальная перезагрузка. Помимо прочего, мы много говорим о тайм-менеджменте, учим расслабляться, занимаемся дыхательными практиками, медитациями, йогой на берегу озера или у бассейна.

ЧТО ТАКОЕ «МЕДИЦИНСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ 360°?»

Мы начинаем работать с гостем ещё до того, как он приехал. Если ему это, конечно, комфортно. Связаемся любым удобным способом, выясняем, каких результатов хочет добиться человек. На основании полученных ответов определяем, будет ли это готовая программа или индивидуально подобранный комплекс процедур. Присылаем анкету, где помимо вопросов, чем болеет, у каких специалистов наблюдается, есть ли хронические заболевания, есть раздел об образе жизни – как спит, как оценивает уровень стресса, были ли должители среди его родственников, каковы вкусовые предпочтения и т.д. Эта информация позволяет сделать максимально персональное предложение. 🍀

СКАНИРУЙТЕ
QR-КОД И ЧИТАЙТЕ
ПРОДОЛЖЕНИЕ,
ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ
НА ПОРТАЛ
WWW.SKO-ONLINE.RU
В РАЗДЕЛ СТАТЬИ





ПИТЬЕВЫЕ БЮВЕТЫ

доктора Ваганова И.В.

Рождение и жизнь любого курорта всецело определяется отношением к природным курортным ресурсам.

Трансформация санаторно-курортных объектов, начавшаяся в конце 20 века в 21 принесла свои плоды.

Пришло время расставить всё по своим местам, поскольку уже сегодня курортом может называться то, что таковым не является. Сегодня туристическая отрасль неуклюже пытается примерить на себя «курортные одежды». Сегодня блогеры-активисты выступают в роли экспертов по вопросам курортологии.

Наступило время заняться развитием самосознания курортов.

В сложившейся ситуации пополнение санаторных учреждений медицинским оборудованием последнего слова науки и техники не повысит статус здравницы. Любой аппарат будет уступать широте предложения и эффективности процедур, основанных на использовании природных курортных факторов.

Выбрав приоритетом естественные, природные оздоровительные ресурсы, здравница получает долгосрочную перспективу своей востребованности.

Традиционным природным курортным ресурсом являются минеральные воды. Технологические аспекты процедур наружного и внутреннего применения минеральных вод значительно отличаются.

Понятно, что внутренний приём минеральной воды – это процедура, организованная на основании значительного списка СанПиН. При организации питьевого бювета с привозной минеральной водой количество СанПиН увеличивается. Добросовестное и профессиональное соблюдение СанПиН приветствуется, но мало где получает должную оценку.

Фонд развития питьевого курорта Сочи доктора Ваганова И.В., изучая опыт работы европейских курортов, курортов Северного Кавказа, постоянно расширяя собственный опыт организации питьевого бювета на территории города-курорта Сочи с 2000 года, продолжает осуществлять профессиональную помощь заинтересованным здравницам России.



Ваганов
Игорь Вячеславович,
врач-педиатр,
гастроэнтеролог,
эндоскопист.

Обратиться за консультацией вы можете:

8 (928) 454 22 10

e-mail: gastrograd@yandex.ru

www.gastrograd.ru



XXI Всероссийский форум «Здравница-2022»



26–28 мая, Самара, гостиница «Lotte»

Префорум 25 мая | Знакомство с санаториями 29–30 мая



**XXI
Международный
научный конгресс**

Отраслевая премия
качества
санаторно-курортных
услуг 2022 года

**Выставка достижений
санаторно-курортной
отрасли**

Конкурс
выставки
«Здравница»
2022 года

**Образовательные
программы для врачей,
специалистов и детей**

Рейтинг регионов
по лечебно-
оздоровительному
потенциалу

Экскурсионная
и культурная
программа

При поддержке:



Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации • Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации • Правительства Самарской области • Управления Делами Президента Российской Федерации • Российской академии наук • Торгово-промышленной палаты РФ • Министерства здравоохранения Российской Федерации • Министерства обороны Российской Федерации • Российской системы качества (Роскачество) • Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации • Агентства стратегических инициатив • Федерального агентства Ростуризм • Федерации независимых профсоюзов России • Национальной курортной ассоциации • Всемирной федерации водолечения и климатолечения (FEMTEC) • Российского союза туристической индустрии • Общероссийской общественной организации «Российское общество врачей восстановительной медицины, медицинской реабилитации, курортологов и физиотерапевтов» • Международного университета восстановительной медицины • Московского научно-практического центра медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины Департамента здравоохранения города Москвы • Федерации рестораторов и отельеров России • Европейской курортной ассоциации (EUROPESPA) • Всероссийской организации качества

ПРЕФОРУМ «Стратегия качества в санатории». • Организация бизнес-процессов • Общероссийский образовательный проект для врачей терапевтических специальностей • «Интегративная медицина: от диагностики до реабилитации»

XXI МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ КОНГРЕСС: «Стратегическое значение курортов РФ в сохранении и восстановлении здоровья населения». Научно-практические секции (круглые столы, пленарные заседания, симпозиумы, семинары, лекции, мастер-классы, тренинги). Корпоративное здоровье — подходы к управлению здоровьем сотрудников.

ВСЕРОССИЙСКАЯ ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ СКО: Субъекты РФ: санаторно-курортный и оздоровительный потенциал • Лидеры санаторно-курортной отрасли • Практика управления здоровьем в крупных корпорациях • Минеральные воды, лечебные грязи • Диагностическое, лечебное и вспомогательное оборудование • Физиотерапия • Оборудование и технологии для климато-, бальнео-, грязелечения • Массаж • Тренажерное оборудование и инвентарь • Термотерапия (бани, сауны) • Рефлексотерапия • Механотерапия • Лечебная физкультура • Мануальная терапия и традиционные медицинские технологии • Лечебное и профилактическое питание • Анти-аге технологии и продукция • Косметология и эстетическая медицина • Спа и велнес • Ресурсосберегающие и экологически чистые технологии • Технологии формирования здорового образа жизни • Оснащение санаториев • БАД • Информационные технологии • Оборудование пляжей • Мебель • Бассейны • Тренажерные залы • Оборудование пищеблоков • Одежда • Технологии продвижения • Транспорт • Реализация путевок • Медицинское и социальное страхование • Проектирование, строительство и благоустройство санаториев • Медицинский менеджмент и маркетинг • Технологическое проектирование • Подготовка и переподготовка кадров • Консалтинг • Медицинская и курортная литература.

ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАТОВ участникам Системы оценки санаторно-курортных организаций с присвоением категорий качества НКА и Europespaed.

ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ отраслевой премии качества санаторно-курортных услуг 2022 года.

КОНКУРС ВЫСТАВКИ ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРУМА «ЗДРАВНИЦА-2022» — победители конкурса участников выставки по каждой номинации будут награждаться «Золотой» и «Серебряной» медалями Всероссийского форума «Здравница-2022», дипломами и специальными призами.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Для медицинских работников — Непрерывное Медицинское Образование. Документация по научному Конгрессу, запланированному к проведению в рамках Форума, подана на рассмотрение в Координационный совет по развитию непрерывного медицинского и фармацевтического образования (12 баллов НМО). **Для специалистов** — Бизнес-Клуб НКА совместно с партнерами проводит цикл бизнес-тренингов, бизнес-семинаров, практикумов и мастер-классов «Санаторий. Экспертное обозрение новых инициатив. Проблемы, задачи, решения и практики. Сотрудничество, полезный обмен опытом». **Для детей** — интерактивно-образовательное мероприятие «Школа юного курортолога».

RUMED.RU

+7 (495) 621-40-26 • forum-2010@mail.ru • 105062, г. Москва, Фурманский переулок, д. 8, стр. 2



Реклама

5-8 декабря 2022



РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ

Санатории.
Курорты.
Медицинские
центры



MedTravelExpo



www.mte-expo.ru

5-я юбилейная международная выставка
медицинских и оздоровительных услуг,
технологий оздоровления и лечения
в России и за рубежом



12+

 **ЭКСПОЦЕНТР**



Реклама



Подготовила
Юлия Никифорова

ВЗИМАТЬ ИЛИ НЕ ВЗИМАТЬ —

ВОТ В ЧЁМ ВОПРОС

Порча и кража имущества в сфере гостеприимства – дело нередкое. Случайно разбить бокал, вынести белоснежный махровый халат из номера или устроить дебош в ресторане могут как постояльцы недорогих придорожных мотелей, так и именитые гости огромных курортных комплексов. К сожалению, от этого никто не застрахован. Но что делать в такой ситуации отелям и санаториям в сфере, где клиентоориентированность считается мерилем профессионализма? Стоит ли требовать возмещения ущерба или до конца следовать пресловутому «гость всегда прав»? Разберёмся в нашем материале.

ЧТО ТАКОЕ ПОРЧА ИМУЩЕСТВА

В современном законодательстве зеркало или халат в номере – это собственность отеля или санатория. Испортив или украв любой из них, постоялец причиняет объекту гостеприимства материальный ущерб. Его действия в этом случае, в зависимости от мотивов и размера убытков, попадают под статьи

Административного, Гражданского и даже Уголовного кодексов. Наказание, предусмотренное законом, – от нескольких сотен рублей до лишения свободы на срок до 3 лет.

Применять к гостям санкции стоит с учётом степени умысла в действиях. Например, ребёнка, отдыхающего в санатории вместе с родителями, сложно заподозрить в том, что в ресторане за завтраком

он преднамеренно разбил фарфоровую чашку. Наказывать за такое не стоит. А вот за испорченный после шумной вечеринки номер, сломанную мебель и выведенную из строя технику разбушевавшимся гостям, конечно, придётся заплатить.

Главное правило. Санаторий – это не полиция и не суд. Требовать от постояльца возмещения понесённых убытков вы можете. А вот полномо-

чий устанавливать провинившемуся гостю штраф, то есть денежную санкцию, которая превышает стоимость утраченного имущества, у вас нет. Если человек считает требования чрезмерными, за урегулированием конфликта придётся обращаться в компетентные органы.

ПРО ОЦЕНКУ И РАЗМЕР УЩЕРБА

В сумму потерь вполне можно включить стоимость утраченного объекта, затраты на его ремонт, восстановление и даже недополученную прибыль. При этом в зависимости от размера убытков различают:

- **Мелкий ущерб**, если общая сумма не превышает 2,5 тысячи рублей. К этой категории обычно относят случайно разбитую в ресторане посуду, взятые на память об отдыхе махровые полотенца и даже неоплаченные после выезда закуски из мини-бара.

- Если ремонт сломанной мебели или замена техники обойдётся санаторию в 2,5 – 250 тысяч рублей, ущерб можно считать **значительным**. Из реальных случаев, например, – разбитые головой стеклянные двери в одном из российских отелей. За их ремонт незадачливый гость вынужден был заплатить 150 тысяч рублей.

- Ущерб на сумму более 250 тысяч признаётся **крупным**. Как правило, подразумевает полное или частичное уничтожение имущества вслед-

ХОРОШИЙ ВАРИАНТ – предусмотреть сопровождение при заселении. Поднося чемоданы, портье может ненавязчиво показать гостю номер, озвучить количество халатов, вручить пульт от телевизора

ствие пожара или аварии, а также кражу в крупных размерах.

- **Особо крупный** размер ущерба предполагает утрату имущества на сумму более 1 миллиона рублей. Представить это сложно. Но если бы кто-то из постояльцев наших санаториев так же, как когда-то гость отеля Four Seasons в Беверли-Хиллз вынес из номера дорогой мраморный камин, финансовые потери были бы не меньше.

ЕСЛИ УЩЕРБ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ

Пример № 1. Гость останавливается в стандартном номере санатория, в комплектацию которого входят два банных полотенца. При чек-ауте выясняется, что полотенце всего одно, а постоялец заметно злится, утверждая, что так и было.

Или:

Пример № 2. В пятизвёздочном санаторно-курортном комплексе гость остановился в апартаментах с шикарным мини-баром. Во время отдыха регулярно опустошал холодильник, но при выезде ничего не оплатил. Себестоимость напитков и

снеков минимальная, а цена номера достаточно высокая.

Что делать

Первое – смириться. Признайте уже, что полностью предотвратить кражи и порчу имущества у вас, несмотря на меры безопасности, скорее всего, не получится. Финансовых потерь не избежать.

Второе – списки имеющейся мебели, оборудования, аксессуаров, которые отели и санатории оставляют в номерах, не помогают. Список – это не подписанный с двух сторон акт приёма-передачи, юридической силы он не имеет. Доказать, что горничная положила все полотенца, а предыдущий гость не утащил штопор на память, практически невозможно. Проверять каждую позицию этого перечня постоялец не обязан, равно как и сообщать на ресепшен, что в номере не хватает вазы для цветов, зубной щётки или печенек в мини-баре. В спорной ситуации ссылаться на такой список будет бессмысленно.

Хороший вариант – предусмотреть в санатории **сопровождение при заселении**. Поднося чемоданы, портье может ненавязчиво показать постояльцу номер, озвучить количество халатов, вручить пульт от телевизора (их тоже воруют). Если в номере есть мини-бар, пусть сотрудник продемонстрирует его гостю и «сообщит», что при необходимости горничная с удовольствием восполнит содержимое холодильника – она ведь делает это ежедневно! 😊



СКАНИРУЙТЕ
QR-КОД И ЧИТАЙТЕ
ПРОДОЛЖЕНИЕ,
ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ
НА ПОРТАЛ
WWW.SKO-ONLINE.RU
В РАЗДЕЛ СТАТЬИ



КАК СОЗДАТЬ WOW-ЭФФЕКТ ДЛЯ ГОСТЕЙ:

ОТ ПЕРВОГО КОНТАКТА
ДО ВОЗВРАЩЕНИЯ В САНАТОРИЙ



*Дмитрий Естенков,
эксперт по автоматизации и увеличению прибыльности здравниц, руководитель
комитета по информационным технологиям Ассоциации оздоровительного туризма
и корпоративного здоровья, генеральный директор «Санаториум»*

Вау-эффект (wow-effect) – это неожиданное, мощное и приятное удивление, которое испытывает человек, когда реальность оказывается гораздо лучше его ожиданий. Вау-эффект формирует эмоциональную привязанность к санаторию, желание возвращаться, делиться в социальных сетях и в личном общении своей радостью от поездки.

Проанализируем путь клиента от формирования у него потребности поехать на лечение до возвращения именно в Ваш санаторий. И посмотрим, что конкретно можно сделать, чтобы эта поездка стала незабываемой для как можно большего количества гостей.

Но сначала ответим на два вопроса.

1

**ЗАЧЕМ САНАТОРИЮ
ДОБИВАТЬСЯ ВАУ-ЭФФЕКТА
У СВОИХ ГОСТЕЙ?**

Вау-эффект формирует базу постоянных клиентов. Такая база приносит долгосрочную прогнозируемую прибыль и защищает от экономической нестабильности. Возвращение лояльного клиента обходится в 2–10 раз дешевле, чем привлечение нового.

2

**ВСЕМ ЛИ САНАТОРИЯМ
НУЖНО ВНЕДРЯТЬ
ВАУ-ФИШКИ?**

Не всем, ведь вау-эффект – это креативная надстройка над каче-

ственным базовым сервисом. Ей нужно уделять внимание, когда с базой всё в порядке.

В отрасли до сих пор есть учреждения, гости которых оставляют отзывы о долгих очередях на процедуры, плохом питании и некачественной уборке номеров. Люди попадают туда случайно, например, по льготным путёвкам. И не возвращаются. Таким прежде всего нужно улучшить базовый сервис. Поговорим и об этом тоже, ведь порой чистый уютный

номер и вежливый персонал – это тоже вау.

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ –
ПРЕДПРОДАЖА ПУТЁВОК**

Сейчас у большинства санаториев первый контакт с потенциальным гостем происходит онлайн, через лендинг, группы в социальных сетях, гостевые публикации в СМИ и страницы на сайтах ОТА. Сайт должен иметь мобильную версию, быть SEO-оптимизирован.

Воронка продаж





ЧТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНО БЫТЬ НА САЙТЕ САНАТОРИЯ:

- Чем конкретно привлекает гостей здравница, отстройка от конкурентов.
- Локация, как добраться, карта.
- Виды номеров, цены и 3-7 реальных фото.
- Какие медицинские услуги можно получить, кому они будут полезны.
- Какие результаты даст лечение.
- Несколько каналов/форм для связи: телефон, мессенджеры, почта.
- Блог с полезными статьями для прогрева аудитории.
- Блоки со свежими постами из соцсетей.

★ **Wow-фишка!** Добавьте на лендинг профессиональный видео или 3D-тур. Если санаторий находится в живописной локации, можно включить в него съёмки с дрона.

Важно! Прежде чем обновлять сайт и заводить группы во всех соц-сетях сразу, проанализируйте, какие гости для вас наиболее выгодны, кого вы хотите привлечь.

Все материалы, которые вы выкладываете онлайн, должны быть «заточены» именно под эту аудиторию, отвечать на её вопросы и закрывать её возражения. Это правило касается не только лендинга, но и всего внутреннего и внешнего контента.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБНОСТИ – ПОКУПКА ПУТЁВКИ

Итак, вы вызвали интерес потенциальных гостей, и они готовы совершить покупку. Как наладить базовый сервис и какие вау-фишки можно внедрить на этапе продаж?

★ **Wow-фишка!** Тем, кто купил путёвку, можно прислать памятку по подготовке к оздоровительной программе. Например, какую диету нужно соблюдать, чтобы лечение дало максимальный результат.

★ **Wow-фишка!** Если гости добираются до санатория самостоятельно, подскажите им самый удобный и интересный маршрут. Может быть, на пути есть площадки с панорамными видами или кафе с хорошей кухней.

Забота и внимание должны окружать гостей ещё до приезда в здравницу.

УПРАВЛЕНИЕ ОТДЫХОМ И ЛЕЧЕНИЕМ В САНАТОРИИ

На всём протяжении своего пребывания в санатории человек должен чётко понимать:

- Кто отвечает за его комфорт и решает его проблемы.
- Как устроены санаторий и прилегающая территория.
- Какими услугами тут можно воспользоваться.

ЧЕК-ЛИСТ

КАК ПРОДАВАТЬ ПУТЁВКУ:

- Много каналов связи с отделом продаж.
- Есть возможность заказать обратный звонок.
- Есть стандарты обработки лидов и контроль следования этим стандартам.
- 100% лидов обрабатываются.
- Сотрудники вежливы, отзывчивы и проактивны.
- На каждый вопрос гость получает исчерпывающий и информативный ответ.
- Возражения закрываются.
- Служба продаж предварительно информирует гостей о дополнительных услугах. Такой прогрев облегчает дальнейшую продажу.

- Как интересно провести время, чем себя занять.
- Как дать обратную связь, если что-то не понравилось.

Несколько идей, как сделать пребывание гостя более комфортным и закрыть его потребности:

- Закрепить отдыхающих за персональным менеджером. Связь через несколько каналов: лично на стойке регистрации, по телефону, через чат-бот.
- По прибытии менеджер может сделать Welcome call. При звонке интересуется, как прошла дорога и заселение, может предложить массаж для релакса или другие услуги.
- Гость получает Welcome-пакет со всей нужной ему информацией, в том числе о навигации.

В значительной степени качество отдыха зависит от информационной системы (ИС), которую использует санаторий. С её помощью можно наладить диспетчеризацию и сбор обратной связи.

Как это работает в «Санаториум»:

- Check-in и check-out максимально упрощены и ускорены.
- Первый визит к врачу происходит как можно быстрее. Пациент сразу вовлекается в процесс лечения.
- На приём к врачу и на процедуры нет очередей.
- Отпуск процедур и услуг автоматизирован, злоупотребления со стороны персонала исключены.
- Мобильное приложение. ➔



Преимущества у мобильного приложения много, вот наиболее интересные:

1. Продажи и продвижение услуг через акции.
2. Самостоятельная запись на процедуры и контроль расписания.
3. Хранение исследований и записи с приёмов у врачей.
4. Сбор обратной связи по процедурам и работе специалистов.
5. Напоминания о времени процедур через пуш-уведомления.

Важно! Проанализируйте, кто ваши гости, сегментируйте их на группы и предлагайте им ту информацию, те услуги и те вау-фишки, которые вызовут у них живой интерес, а не раздражение.

Если к вам часто приезжают люди с аллергией, добавьте в меню маркеры аллергенов. Или, например, если человек приехал лечить заболевания позвоночника и планирует принимать грязевые ванны и делать один вид массажа. Из дополнительных услуг предложите ему другие виды массажа и ванн, но никак не конные поездки по горам. Если у него есть дети, расскажите, что в санатории можно заказать няню на вечер и в это время сходить на концерт и отдохнуть.

★ **Wow-фишка! Преемственность сервиса.** Если гость однажды сказал о своих пожеланиях и их не только выполнили, но и запомнили на

будущее, – он точно будет приятно удивлён.

В «Санаториум» преемственность сервиса реализована через карточку гостя, куда заносится вся важная информация. Например, если человек один раз сообщил свой размер тапочек и халата, то горничные в следующий сезон (или в другом санатории той же сети) уже будут это знать и учитывать.

Как же сделать, чтобы гость вернулся ещё раз и возвращался снова и снова?

ЧЕК-ЛИСТ

ЧТО ПОМОЖЕТ ВЕРНУТЬ ГОСТЯ В САНАТОРИЙ:

- На последнем приёме врач обращает внимание на результаты лечения и рекомендует время следующего визита.
- Goodbye call от личного менеджера по приезде домой. Собираем обратную связь, присылаем полезные рекомендации.
- Перед датой следующего заезда звонок из отдела продаж, помощь с покупкой путёвки.

★ **Wow-фишка!** Когда врач говорит о результатах, он может показать инфографику со сравнением состояния пациента до и после. При выезде человек забирает на память расширенный брендированный эпикриз – живое напоминание о полученной пользе.

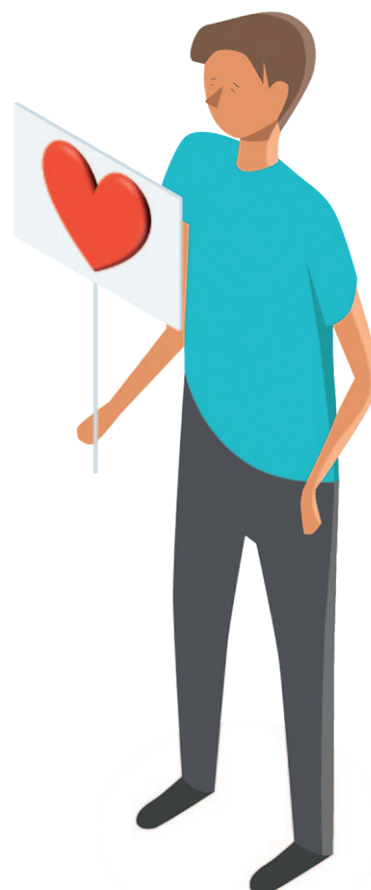
Внедрение вау-идей можно протестировать, увидеть результат и оставить то, что работает. В «Санаториум» есть система наглядной отчётности, в которой видно, стали ли гости чаще заказывать определённую категорию процедур после того, как санаторий вложил больше сил в продвижение. Например, внедрили новую схему продаж, стали чаще упоминать Альфа-капсулу и проявлять больше эмпатии. Это увеличило количество первичных и повторных покупок.

Сколько стоит система, в которой удобно управлять wow-фишками и отслеживать изменения в поведении клиентов? Чтобы узнать, воспользуйтесь QR-кодом ниже и ответьте на 5 вопросов. Каждому заполнившему – подарок от команды «Санаториум»:

Наведите на код камеру телефона и перейдите по открывшейся ссылке



И последнее: вау-эффект – это всегда удивление от новизны. Если из года в год повторять одни и те же идеи, люди привыкнут к ним. Тестируйте новинки, собирайте обратную связь и оставляйте то, что вызывает у гостей максимум положительной реакции! ■



КАК ЗАРАБОТАТЬ?



Какие новые высокоэффективные процедуры вы можете предложить своим пациентам?

ПРОДАЖИ



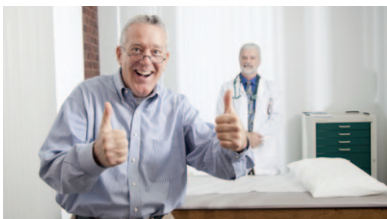
Как работать с возражениями гостей санатория?

ОБМЕН ОПЫТОМ



Как восстанавливают здоровье после коронавируса на популярном чешском курорте?

СЕРВИС



Оценка уровня удовлетворённости гостей санатория + БОНУС (Готовый шаблон анкеты)

БАЗА ЗНАНИЙ



Классификация природных лечебных ресурсов: показания к применению и доказательная база

ПИТАНИЕ



Как уберечь гостей санатория от некачественных продуктов? Алгоритм действий

МАРКЕТИНГ



Зумеры в санаториях: какие требования предъявляет здравницам поколение «тиктокеров»

МЕНЕДЖМЕНТ



Чему и как обучать сотрудников санатория для повышения качества оказываемых услуг?

ИНТЕРВЬЮ



Геннадий Пономаренко: «В основе реабилитации – научная методология!»

Регулярно заходите на портал Бизнес-журнала «С.К.О.»

www.sko-online.ru

и читайте полезные для работы материалы!

Публикуем полезности каждый день! >>

Сканируйте QR-код на своём смартфоне, чтобы перейти в раздел СТАТЬИ



ЧТО БЕСИТ ВАШИХ КЛИЕНТОВ?

Подготовила Мария Денисова

Сервис на российских курортах становится лучше с каждым годом. У большинства управленцев санаторно-курортных учреждений появился системный взгляд на вопросы, связанные с клиентоориентированностью. Но до сих пор в отдельных объектах случаются сбои.



Мы решили разобраться на конкретных реальных примерах, какие моменты не нравятся клиентам санаториев. Причём приведённые в данной статье ситуации мы ранжировали, разделив на мелкие недочёты, когда, в принципе, все бизнес-процессы в санатории отлажены, но система иногда даёт сбой в силу отсутствия контроля, и крупные ошибки, которые грозят потерей клиентов раз и навсегда. Такие мы отнесли к категории «смертные грехи». Это грубые нарушения, которые нужно напрочь вымарывать из своей деятельности, если вы хотите работать в сфере гостеприимства. В публикации вы найдёте массу занятных примеров из реальной жизни. Мы собрали в одном месте рассказы коллег и родственников и свежие отзывы с сайтов-отзовиков. Вопреки расхожим ожиданиям, ошибки из категории «смертные грехи» совершают даже крупные известные санатории, стоимость проживания с лечением в которых стартует от 6 000 рублей за сутки.

«СМЕРТНЫЕ ГРЕХИ»

ПРО ЧИСТОТУ, СТЕРИЛЬНОСТЬ И ОДНОРАЗОВЫЕ РАСХОДНИКИ

В санатории однозначно должны быть разработаны регламенты на моменты, связанные со стерильностью при проведении медицинских и спа-процедур. Как-то, отдыхая в одном санатории, я нашла чёрный короткий волос на простыне, которой полагалось быть одноразовой. И, несмотря на то, что массажист был суперпрофессионалом и делал массаж просто отлично, у меня на протяжении всего курса процедур



сохранялось чувство брезгливости. В голове вертелась навязчивая мысль: «А что же они ещё здесь не меняют?». Я не думаю, что это была инициатива руководства санатория из серии «Ребята, одноразовые простыни используем несколько раз – у нас режим экономии...». Думаю, просто недостаточно чётко объяснили персоналу, почему так важно менять расходники, обрабатывать ванны, поверхности аппликаторов, инструменты, менять перчатки, и желательно делать это в присутствии пациента, чтобы у того не было причин для сомнений.

КАК ЛЕЧИТЬ? Расходники и чистящие средства стоят дешевле подмоченной репутации. Не нужно на этом экономить. Стоит повесить во всех медицинских кабинетах чек-листы по обработке инструмента и поверхностей и заменить одноразовых материалов и ввести строжайший контроль за исполнением. Знаете на киосках с шаурмой часто висят объявления? «Если вам не выдали чек, обратитесь по телефону...». Можно

предусмотреть подобные объявления в лечебных кабинетах.

ПРО ОТСУТСТВИЕ РЕГЛАМЕНТОВ ПРИ ВНЕШТАТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Как бы ни были отлажены бизнес-процессы, бывают ситуации, выбивающиеся из привычного порядка вещей. Если у персонала нет понятных инструкций, как действовать в той или иной ситуации, то это может негативным образом отразиться на репутации санатория, да и просто быть опасным для клиента.

С моей мамой случилась такая ситуация – она принимала процедуру в грязелечебном отделении. Отключили воду (ремонт по замене крана). Мама 15 минут ждала, пока к ней кто-то подойдёт, потом замёрзла и начала звать медперсонал. На зов как-то нерасторопно пришла сотрудница грязелечебницы. В общей сложности мама просидела лишних 25 минут, пока в отделении не восстановили водоснабжение.

Как это виделось маме? Она не знала, что случилось, будут ли её «распаковывать». Грязевые составы остыли, ей стало холодно, добавилось волнение: «Почему никого нет? Почему никто ничего не объясняет и не подходит?!». Всё это время лечебные составы продолжали действовать на организм. Для пожилого человека это могло оказаться серьёзной лечебной нагрузкой.

КАК ЛЕЧИТЬ? Ситуации бывают разные, зачастую можно избежать конфликтной или опасной ситуации, дав персоналу чёткие, понятные инструкции. Конкретно в этой ситуации руководство санатория изначально должно было продумать, как заменить горячую воду в отделении, где без неё не обойтись. Предусмотреть водонагреватель для экстренных ситуаций. Продумать спецрегламент. Отключили воду – ничего страшного, действуем: извиняемся за неудобство, сообщаем клиенту, что для волнений причины нет. Предусматриваем на такие случаи халаты, полотенца в нужном

количестве по количеству кабинок. Когда заканчивается время процедуры, отводим пациента в место, где можно смыть лечебные составы. Можно дать небольшой бонус в качестве комплимента. Например, бесплатный кислородный коктейль, предупредив при этом сотрудников фитобара. Но в данном случае ситуация уже произошла – гостя замёрзла, долго ждала. Одних извинений, особенно со стороны линейного персонала, недостаточно. Как правило, гостю преподносят комплименты: вазу с фруктами, бесплатную процедуру или делают бесплатный апгрейд номера. И ещё клиентку нужно обязательно поблагодарить за то, что она так терпеливо ждала.



ВОТ ЕЩЁ ОДНА ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ, ИЗ КОТОРОЙ ПРИ СУЩЕСТВОВАНИИ ЧЁТКИХ ИНСТРУКЦИЙ МОЖНО ВЫЙТИ С НАИМЕНЬШИМИ РЕПУТАЦИОННЫМИ ПОТЕРЯМИ:

«В последний день пребывания в санатории почувствовал себя плохо, температура, тошнота, нет аппетита. Обратился к врачу, тот сказал: «Это адаптация...», сделал укол (почему-то от аллергии) и всё. Вечером лихорадит. По приезде выясняется – ротавирусная инфекция...»

Что мы видим? Должная помощь пациенту, который с большой вероятностью заболел на территории санатория, не была оказана. Обследования не проведены, возможно,

из-за опасения врача: «Как бы нас не закрыли на карантин, если подтвердится неприятный диагноз...».

КАК ЛЕЧИТЬ? Если человек заболел на территории санатория, то обязательно нужно уделить должное внимание его состоянию. Гость не должен чувствовать себя брошенным. Как минимум вызвать врача, несколько раз провести контрольные замеры температуры, взять анализы, проверять состояние. Изолировать от других пациентов, сделав это предельно деликатно, назначить лечение, если это в ваших полномочиях. Особенно эти меры актуальны сейчас, во время пандемии. Кроме коронавируса, есть и другие весьма неприятные инфекции (ротавирус, норовирус), которые никуда не делись, и могут сильно испортить долгожданный отдых вашим гостям.

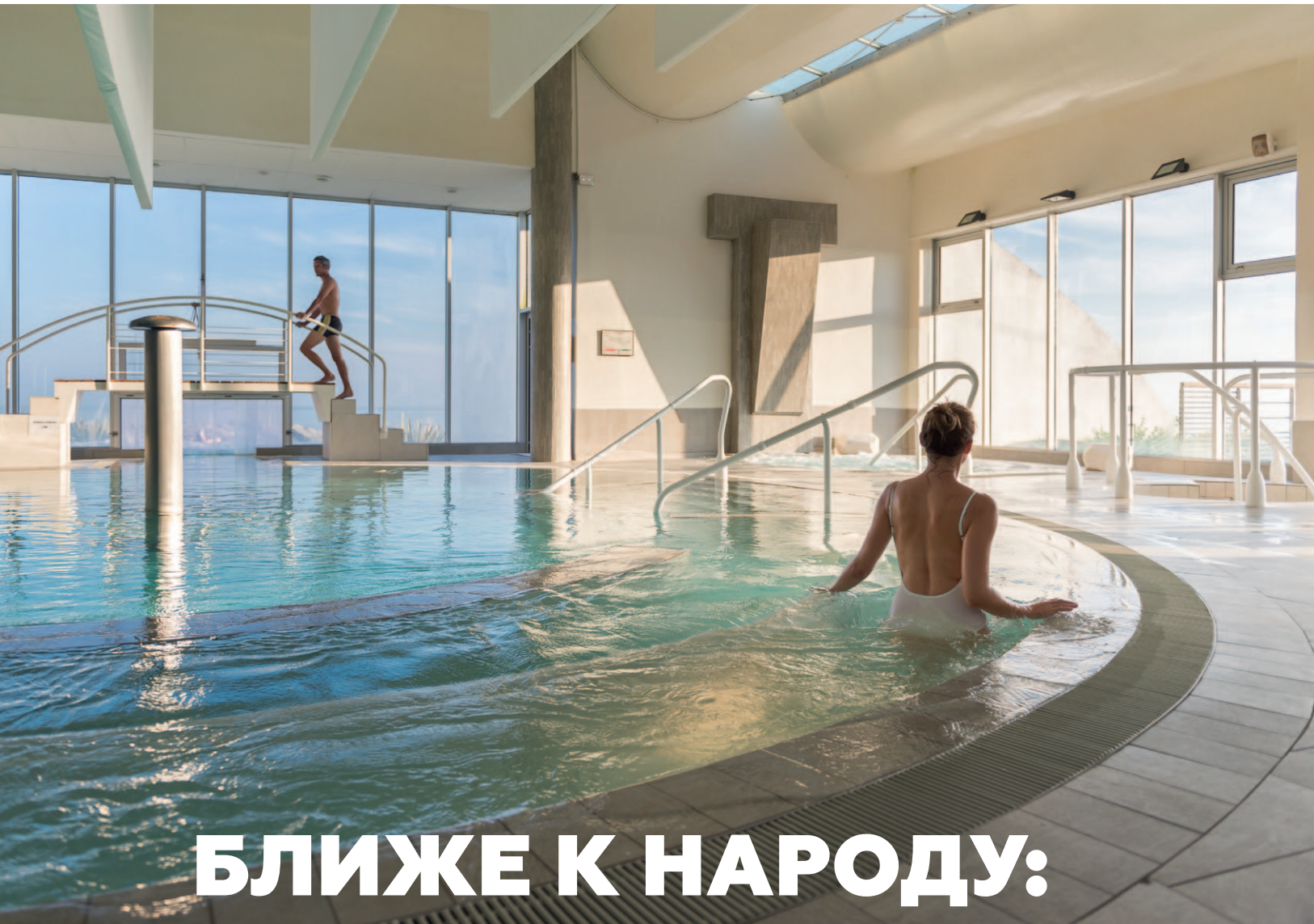
ГРЯЗЬ, АНТИСАНИТАРИЯ, НЕКОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОЖИВАНИЯ

«Заселение. Номер получили только в 22:30, четыре раза отстояв очередь на заселение (сначала не видели нашу бронь, затем у сотрудницы закончился рабочий день, она собрала вещи и ушла, сказав, что нужно теперь обращаться в другое «окно»). Звонок туроператору, ожидание, дают ветхий малюсенький двухместный номер, больше похожий на больничную палату. Заселились в итоге в 9 корпус. Домик из ДСП-панелей, весь перекошенный, слышимость ужас, сырость, плесень в санузле, двери не попадают в дверные проёмы...»

КАК ЛЕЧИТЬ? Здесь лекарство одно – привести номерной фонд в соответствие со стандартами. Если клиент заказывает номер определённой категории, даже если у вас овербукинг, не переселяйте его без согласия в номер пониженной категории. ☺

СКАНИРУЙТЕ
QR-КОД И ЧИТАЙТЕ
ПРОДОЛЖЕНИЕ,
ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ
НА ПОРТАЛ
WWW.SKO-ONLINE.RU
В РАЗДЕЛ СТАТЬИ





БЛИЖЕ К НАРОДУ:

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ
ОТРАСЛИ ГЛУБИННЫЕ ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТОМ
И ПОЧЕМУ НЕ ХВАТАЕТ РАБОТЫ С ОТЗЫВАМИ



Юлия Иванова,
специалист-практик по созданию сервисных стратегий, бизнес-тренер, HR в HoReCa. Сертифицированный специалист SQI (Service Quality Institute) с 10-летним опытом работы в индустрии гостеприимства (санатории, пансионаты, отели).

Сегодня многие, если не все, санаторно-курортные объекты изучают и оценивают уровень удовлетворённости клиентов оказанными услугами. Каждый руководитель, заинтересованный в долгосрочном успехе своего санатория, понимает, что от того, насколько будут оправданы ожидания гостя, зависит его лояльность и возвратность.

В индустрии гостеприимства чрезвычайно важно уметь анализировать поведение гостей, понимать и выявлять их потребности, а также уметь оценивать качество услуг «глазами гостя».

На курируемых мной санаторно-курортных объектах с 2018 года я внедрила в систему управления качеством на постоянной основе комплексную программу по оценке уровня удовлетворённости отдыхающих, реализация которой помогла за 3 года увеличить уровень удовлетворённости гостей с 70,4% до 94,6%. ➤



Промышленная компания «Технофит» с 1995 года разрабатывает и выпускает для центров реабилитации, курортов, санаториев, лечебно и спортивно-оздоровительных центров, косметических салонов общеоздоровительные средства на основе природного сырья под торговой маркой «Тонус+»

Наша продукция: гранулированные бальнеокомплексы, морские соли с экстрактами, жидкие концентраты, крем-гели, эмульсии, детские соли для ванн и пр.

Результаты применения продукции «Тонус+» отражены в кандидатских, докторских диссертациях, монографиях, патентах, статьях и докладах, в методических рекомендациях и пособиях, в т.ч. по профилактике и реабилитации сколиозов, atopического дерматита, проблемам артрологии, кардиологии, пульмонологии, геронтологии и др.

За прошедшие годы в здравницах России принято более 70 млн. процедур с «Тонус+». По направлениям и способам применения с 1996 г. сотрудничаем с Томским НИИ Курортологии и физиотерапии.

В 2014 г. ФМБА РФ утверждены методические пособия по применению «Тонус+».

Наши партнеры: центр реабилитации ФСС РФ «Ключи», «Омский», «Топаз», «Туманный», АО «Ульяновсккурорт», Санатории, больницы 69 областей, Республик и Краев России.

ПК "Технофит", г.Томск, тел. 8 (3822) 500-340; 8 800 - 201 - 22 - 42;
www.tonusworld.ru; tehnofit@mail.ru; WhatsApp: +79528898838

ЖИДКИЕ КОНЦЕНТРАТЫ для ванн

- нафталановый
- серный
- йодобромный
- скипидарный
- раствор бишофита
- фитогрязевый
- многоцелевой /эвкалипт, пихта, Melissa, каштан, валериана, ромашка.../

СОЛИ для ванн

- йодобромная
- пантовая
- морская
- хвойный концентрат

БАЛЬНЕОКОМПЛЕКСЫ ГРАНУЛИРОВАННЫЕ для ванн

- седативный
- очищающий кожу
- противовоспалительный
- антицеллюлитный
- антиартритный
- активизирующий
- антиостеохондрозный

Но для того, чтобы санаторию идти в ногу со временем и опережать своих основных конкурентов, только изучения и работы с обратной связью от гостей недостаточно, необходимо системно проводить массовые опросы и **глубинные исследования потребностей ваших гостей по разным направлениям** (лечение и оздоровление, питание, досуг, спорт, получение знаний и т.д.) и как банально это ни звучит – постоянно внедрять изменения.

Бизнесмену нельзя отдаляться от своего потребителя. Необходимо всегда точно знать, для кого ты работаешь, что это за люди, общаться с ними, идти к своему потребителю, быть в курсе изменений потребительского поведения.

Знать потребителя – значит, знать его ценности, мотивы, предпочтения, на основе которых формируются привычки, паттерны, особенности поведения. И уже на основе этих знаний выстраивать нормальную коммуникацию с потребителем, формировать стратегию и тактику действий.

К примеру, в начале 2021 года совместно с командами курируемых санаторно-курортных объектов мы проводили большое исследование ожиданий наших клиентов от санаторно-курортного лечения и спортивно-оздоровительных услуг.

Рисунок 1
Какой вид отдыха для вас наиболее предпочтителен?

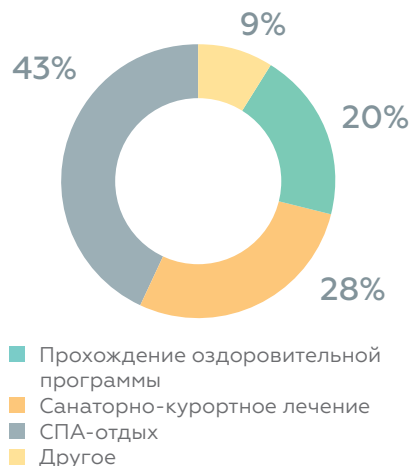
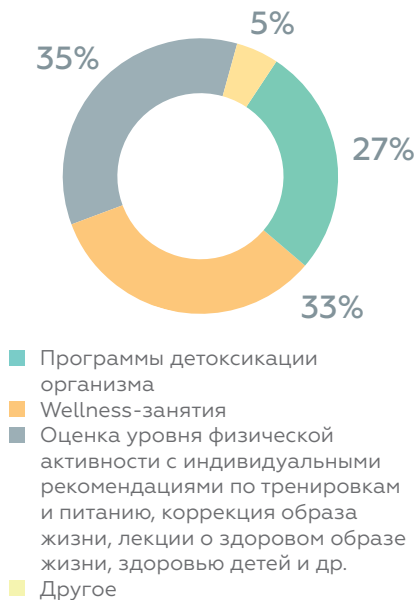
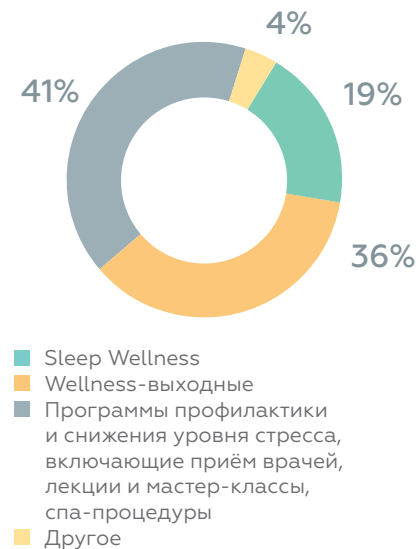


Рисунок 2
Какие дополнительные услуги вам необходимы во время отдыха в санатории?



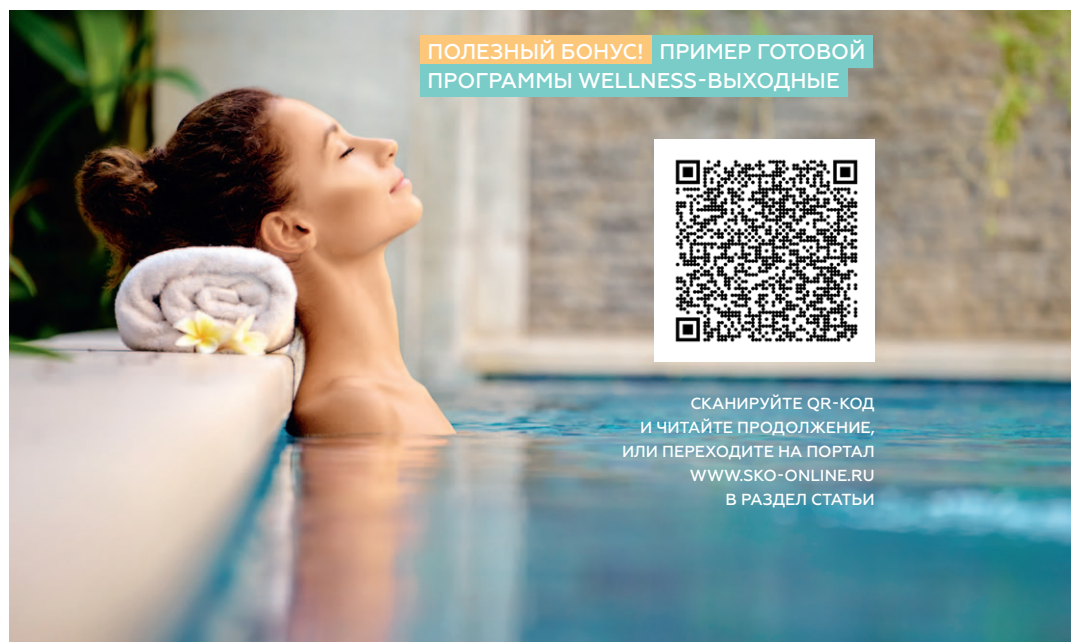
Проанализировав ответы респондентов (почти 5000 человек) и проведя более 100 глубинных интервью, мы увидели, в какую сторону изменились их приоритеты, отметили трансформацию спроса с санаторно-курортного лечения на оздоровительные программы и отдельные процедуры, а также ярко выраженный тренд персонализации лечебно-оздоровительного отдыха с предшествующей ему диагностикой и увеличивающийся спрос на СПА и Wellness-услуги (рисунки 1,2,3). По результатам исследования провели сравнительный анализ с предыду-

Рисунок 3
Какие дополнительные оздоровительные направления вам могут быть интересны?



щими периодами и скорректировали работу по организации санаторно-курортного лечения, оказанию оздоровительных услуг, внедрению новых услуг и, конечно, изменили сервисные бизнес-процессы.

Таким образом, постоянные исследования помогают нам соответствовать ожиданиям гостей, корректировать бизнес-процессы всех служб санаторно-курортного объекта, внедрять новые формы взаимодействия с гостем, оперативно трансформировать подходы к обучению и подготовке персонала, изменять и расширять перечень услуг. 🟢



ПОЛЕЗНЫЙ БОНУС! ПРИМЕР ГОТОВОЙ ПРОГРАММЫ WELLNESS-ВЫХОДНЫЕ



СКАНИРУЙТЕ QR-КОД И ЧИТАЙТЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ, ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ НА ПОРТАЛ WWW.SKO-ONLINE.RU В РАЗДЕЛ СТАТЬИ

КАК ОТДЕЛУ ПРОДАЖ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ?



Фото предоставлено СКК «Знание», г. Сочи

Подготовили Елена Чебыкина, Мария Денисова

По прогнозам редакции журнала «С.К.О.», в весенне-летний период санатории не испытают существенных проблем с загрузкой – скажется кеишбэк, желание россиян вложить деньги в своё здоровье, ограничения по выездам за рубеж. Вплоть до августа, скорее всего, у здравниц не будет проблем. Сложности с количеством гостей могут проявиться ближе к осени. И тогда коммерческим санаториям придётся бороться за каждого гостя. Здесь на первую линию борьбы за клиента выходит отдел бронирования и продаж.

В нашем материале мы предлагаем обратить внимание на возможности службы бронирования и продаж. Какая роль у сотрудников службы в коммуникации с клиентом? Что нужно учесть руководителям санаториев при подготовке специалистов этого профиля? За счёт чего сотрудники могут максимально реализовать потенциал санатория? Как сейчас эффективно продавать услуги,

когда все привычные маркетинговые инструменты теряют актуальность?

Наши эксперты – Татьяна Мамонтова, Сергей Дмитриев, Юлия Иванова, Александр Дмитриев, Михаил Кочиашвили – помогли найти ответы на эти вопросы и предложили инструменты для повышения эффективности служб бронирования.

Своим опытом делится Татьяна Мамонтова, управляющий акционер Здравницы «Лаго-Наки», руководитель комитета Ассоциации оздоровительного туризма, член Ассоциации женского бизнеса, член Московского отделения ООО «Деловая Россия», член Российско-Германской Внешнеторговой палаты, член Экспертного совета медиа-группы «Региональная Россия», член Экспертного совета медиа-группы «Отдых в России».



«В современных санаториях практически отсутствуют профессиональные отделы продаж с правильно выстроенной структурой распределения функционала и контроля. Руководители опираются на свои отделы бронирования, редко выступая тайным гостем. А следовало бы! Даже в Здравнице «Лаго-Наки», при налаженной с 2015 года системе продаж, я иногда удивляюсь прослушанным звонкам. Это всегда сигнал для проведения нового этапа обучения!

Менеджеры отдела продаж санатория должны знать от А до Я:

- продукт своего объекта со всеми нюансами, включая отпуска ведущих специалистов, общающихся/отпускающих услуги гостям,
- стоимость всех услуг,
- особенности и преимущества по сравнению с ОСНОВНЫМИ конкурентами, включая, конечно, УТП своего объекта, как основное, так и сопутствующие, ►

- знать будущие и, как ни странно, предыдущие акции (в случае общения с постоянными гостями).

Должны уметь:

- продавать, т.е. владеть навыками работы со скриптами и технологией продаж, а также уметь самостоятельно написать скрипт при необходимости,
- иметь базовые навыки психологии продаж, нейропсихологии, основ общения.

Возражения как потенциальных, так и постоянных гостей всегда были, есть и будут. Работа с возражениями означает изменения внутри объекта, которые осуществлены службой управления для улучшения предоставляемых услуг, о которых, конечно же, должен быть в курсе отдел продаж/бронирования.

При работе с возражениями клиента необходимо:

- каждые 3-6-12 месяцев проверять в рамках внутренней аттестации знания сотрудников на использование алгоритмов по работе с возражениями,
- иметь специалистов по контролю и качеству, которые через IP-телефонию отслеживают качество общения с гостем и работу с возражениями.

При наборе сотрудников в службу актуальны следующие этапы:

1 Групповое общение, на котором в блиц-опросе выявляются навыки продаж. Они сводятся к продаже себя как специалиста и какого-либо «продукта». Если потенциальный специалист смог определить потребность потенциального покупателя и найти соответствующие качества у «продукта» – кандидат сможет продавать.

2 Для прошедших первый этап должна быть презентация объекта как команды, как предприятия, осуществляющего определённую миссию на рынке. И HR или РОП должны оценить релевантность реакций кандидатов компании – команде, которая представляет санаторно-курортный объект.

3 Далее идёт индивидуальная оценка, которая учитывает ожидания, мотивацию кандидата, потенциал роста, стрессоустойчивость, эмоциональность, уровень энергии. Специалист отдела продаж – это почти «вечный двигатель», который должен иметь силы и желание 8 часов подряд доносить до клиента, находящегося на другом конце телефонного провода, возможности и предложения своего объекта.

4 Что касается доброжелательности и навыков сердечной улыбки – этим должны обладать все сотрудники санатория, иначе им нечего делать в сфере гостеприимства.

В целом обучение МОПов и повышение их квалификации, что является частью мотивации, – это дорога длиною в жизнь, как для объекта, так и для сотрудника. А денежная мотивация всегда должна быть завязана на оклад, КРП (которые составляют 40% в общем уровне оплаты) и % от личного дохода. Иначе продаж не будет».

Главный редактор Бизнес-журнала «С.К.О.» Сергей Дмитриев поделился взглядом как со стороны клиента-потребителя санаторно-курортных услуг и главреда отраслевого журнала, так и со стороны основателя успешной торгово-сервисной компании.



«Зная основные приёмы и технологии продаж, можно продавать что угодно – от путёвок до шагающих экскаваторов. Из огромного арсенала средств специалистам отдела продаж здравницы рекомендую, как минимум, овладеть приёмами презентации санато-

рия, продуктов, услуг и, конечно же, до совершенства отработать блок работы с возражениями. Как правило, они являются типовыми и хорошо структурируются. Вся работа должна осуществляться в CRM-системе.

Важными элементами в организации работы отдела продаж являются регламенты и дисциплина. Должны быть чётко прописаны и доведены до сотрудников график присутствия на рабочем месте, нормативы по скорости ответов на звонки, входящие письма, запросы в онлайн-чате и т.п.

На мой взгляд, у отдела продаж санатория три основные задачи:

1 Эффективная работа с входящими лидами, генерируемыми службой маркетинга (это большая отдельная тема). Под эффективностью предлагаю понимать высокую конверсию при низком проценте аннуляций. Чтобы превратить человека, позволившего в санаторий, в клиента, необходимо выяснить его потребность, его проблему и предложить решение. На этом этапе необходимо умение слушать собеседника и задавать правильные вопросы. **Обучение отдела продаж должно быть системным и постоянным**, как тренировки для спортсменов. Некоторые навыки закрепляются годами и отрабатываются только практическим путём. Менеджерам обязательно нужно выяснять, есть ли противопоказания к тем или иным процедурам, знать, какие результаты ожидает человек от пребывания в санатории. Главное, чтобы клиент остался доволен, чтобы у него не было разрыва между ожидаемым и действительным из-за желания менеджера продать любой ценой.

2 Активный поиск новых клиентов. Налаживать связи с медцентрами, корпоративными клиентами, участвовать в выставках. С каждой категорией – своя стратегия работы. Например, если говорить об участии санатория в

выставке для B2C – работа стендистов должна быть продумана, поставлены конкретные задачи, продуманы презентации, подготовлены ответы на вопросы, подтянуты профильные сотрудники. Без чётких задач и критериев оценки эффективность будет нулевой. На каждую выставку можно ставить конкретную цель по продаже здесь и сейчас. Если речь идёт об имиджевой выставке типа MedTravelExpo, то здесь работают маркетологи, первые лица.

3 **Постоянная работа с клиентами, воспользовавшимися услугами, с целью превращения их из разовых клиентов в постоянных.** Например, специально подготовленный сотрудник раз в полгода-год после отъезда гостя из санатория должен связываться с гостем/пациентом: «Иван Иванович, как Ваше здоровье? Соблюдаете ли Вы рекомендации своего врача-куратора? Для закрепления результата советуем пройти повторный курс. Специально для Вас можем подобрать удобные даты и предоставить персональные условия...». Всё это, естественно, фиксируется в CRM. Конверсия от таких звонков обычно большая, затрат немного. Персональные условия могут быть или в виде дополнительной бесплатной услуги или скидки, гораздо ниже комиссии турагенту, или, скажем, стоимости лида за счёт интернет-рекламы и т.п. Желательно, чтобы сотрудники отдела продаж, работающие в этом направлении, были эмпатами, имели приятный голос и развитое чувство юмора. Поверьте, всё это работает!»

Юлия Иванова, специалист-практик по клиентскому сервису, бизнес-консультант. Сертифицированный специалист SQI (Service Quality Insitute) с 10-летним опытом работы в санаторно-курортной отрасли:

«Пристальное внимание следует уделить обучению сотрудников службы бронирования и продаж,



ведь именно с ними взаимодействует наш потенциальный гость, и именно от их профессионализма зависит, станет ли потенциальный гость реальным.

Именно поэтому при изменении подходов к корпоративному обучению я делаю ставку на смешанное корпоративное обучение (*подход blended learning*) и соединила в нём две сущности: форматы обучения (*мастер-классы, case-study, коучинг, тренинги, деловые игры и многое другое*) и виды обучения (*онлайн и офлайн*). Изменение подходов к обучению на курируемых мной объектах уже по итогам первого полугодия 2021 года помогло увеличить уровень удовлетворённости качеством оказываемых услуг с 90,5% до 94,6%.

Как сделать обучение сотрудников службы бронирования системным и результативным:

- 1** Составляйте план обучения на год.
- 2** Включите в него базовое обучение по развитию профессиональных эмпатии, эмоционального интеллекта, навыков коммуникации.
- 3** Для каждого вида обучения определите формат проведения (например, семинар, тренинг, деловая игра, мастер-класс и т.д.), вид контроля полученных знаний (тестирование, оказание услуги по полученной технологии и т.д.), а также решите, какое обучение будет в онлайн-формате и в очном формате, какие виды обучения будут проводиться собственными силами и с помощью приглашённых спикеров.

4 Включите в план экскурсии по всем подразделениям санатория (медицинские услуги, размещение, питание, развлечения и спорт), деловые игры на отработку полученных в ходе обучения навыков и новых знаний, разборы реальных кейсов службы бронирования, разборы отзывов гостей».

Директор по развитию СКК «Знание» (Сочи) Александр Дмитриев говорит о разных подходах к разным клиентам и приводит конкретные шаги, влияющие на повышение продаж.



«С человеком, который звонит и говорит, что хочет приобрести путёвку в номер категории стандарт с 10 по 24 сентября, – работы сложнее несколько минут. Намного сложнее работать с запросом «Я нажал на рекламный баннер, перешёл на ваш сайт, всё посмотрел. А вы можете рассказать мне о...». Это совсем другие скрипты.

Цикл продажи путёвок обычно длинный, 5-6 месяцев, особенно в первый визит. Такие клиенты могут зайти на сайт 10 раз, позвонить 5 раз и потом ещё несколько раз поменять своё решение. Главное, чтобы у нас оставались их контакты, – мы используем их для ретаргетинга и повторных звонков. CRM-система «узнаёт» такого гостя при повторном звонке и показывает все этапы сделки, включая разговоры, в одном окне. Все инструменты интернет-продвижения вкупе с CRM-системой начинают работать намного эффективней. 🟢

СКАНИРУЙТЕ
QR-КОД И ЧИТАЙТЕ
ПРОДОЛЖЕНИЕ,
ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ
НА ПОРТАЛ
WWW.SKO-ONLINE.RU
В РАЗДЕЛ СТАТЬИ



ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

СТРУКТУРА ОЖИДАЕМОГО СПРОСА В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ НА 2022-2024 ГОД



Михаил Кочиашвили,
врач, почётный доктор наук
Тбилисского медицинского института,
руководитель центра «Санкур-эксперт»,
антикризисный управляющий

Страна входит в новую реальность. По прогнозам представителей власти в открытой печати, стабилизацию экономики можно ожидать к концу 2024 года. Раньше не ожидается. Возможно, это займёт больше времени. Президент России В.В. Путин уведомил граждан страны, что на период перестройки экономики повысится инфляция и безработица. Но в санаторно-курортной отрасли ситуация не такая критичная, как у выездного медицинского туризма или кинотеатров.

ЧЕГО ЖЕ ЖДАТЬ САНАТОРИЯМ?

Экскурс в прошлое поможет нам лучше увидеть будущее. Правда, сейчас другие времена и реалии, и кризис глубже. Нужно учитывать, что в этот раз сегмент, привязанный к авиатранспорту, начнёт искать санатории ближе к дому. Если санкции с автозапчастями будут продолжительными, этот поток тоже уменьшится в сегменте дальних поездок. А это значит, что клиенты из Москвы и Санкт-Петербурга, которые пользовались авиатранспортом для поездки в санаторий, перестанут ездить в далеко расположенные здравницы. Основным видом дальнего магистрального транспорта станет РЖД. Это означает, что при выборе находящегося далеко санатория, клиенту нужно предусмотреть дополнительно 3-4 дня на дорогу.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

После дефолта 1998 года мы с коллегами из МЛСО (московское лечебно-санаторное объединение)

провели антикризисную модернизацию санаториев сети в условиях стагнации. Как показал опыт, эффективен только индивидуальный (оригинальный) путь развития каждой здравницы на основе профессионального SWOT-анализа, который нужно провести «незамысленным взглядом».

Несмотря на тяжёлую экономическую ситуацию, быстрее всего достичь запланированных показателей удалось в санатории «Звенигород». В санатории премиум-класса после разработки, внедрения и продвижения новых лечебных, оздоровительных и реабилитационных программ глубина бронирования составила 9 месяцев. Среднегодовая загрузка в лечебном корпусе увеличилась с 46% до 68% на фоне ошутимого годового роста стоимости койко-дня.

Факторами успеха санатория «Звенигород» в условиях кризиса были:

- Готовность к изменениям, к обучению со стороны ключевых сотрудников.

- Заключение договоров с корпоративными медицинскими партнёрами.
- Наличие лечебного, реабилитационного и оздоровительного корпуса.
- Запуск программ реабилитации после реконструктивной хирургии и спортивной травмы.
- Разработка эффективных (специализированных) лечебных программ мужского и женского здоровья.
- Создание современных оздоровительных программ и платных услуг.
- Создание лучшего меню питания в отрасли.
- Грамотная политика менеджмента и маркетинга.
- Поддержка учредителя.

Важный вопрос:

Какие цели относительно привлечения и удержания клиентов нужно поставить, чтобы обеспечить достижение финансовых целей санатория?

Ответ должен определять направление развития предприятия при выстраивании системы взаимоотношений с клиентами в условиях экономического спада.

В рамках этой перспективы речь, с одной стороны, идёт о том, как предприятие позиционирует себя на рынке, а с другой – о том, как воспринимают клиенты продукт (путёвки, программы) предприятия в новой реальности.

1 Какие санатории, путёвки, программы и платные услуги останутся востребованными, пока экономика будет перестраиваться и восстанавливаться?

2 Какие основные факторы будут влиять на выбор целевой аудитории, в каких сегментах ожидать наибольшие изменения?

Экономические и логистические факторы:

- Поддержка со стороны государства (субсидии, кешбэк, налоговые каникулы, снижение количества проверок и др.).
- Уровень инфляции и цены на санаторно-курортные услуги.
- Уровень платёжеспособности населения.
- Транспортная доступность.

Маркетинговые и репутационные факторы:

- Чёткая специализация санатория/курорта.
- Профессиональное позиционирование.
- Эффективные инструменты продвижения.
- Продвинутое программа лояльности.
- Качество питания и досуга.
- Отзывы гостей.

Неизвестно, что будет с кешбэком в 2023–2024 годах, но даже при пролонгации программы поддержки сезонность будет становиться всё более заметной. Будет уменьшаться количество гостей в эконом-сегменте. Начнёт уменьшаться средняя продолжительность пребывания в санатории. Часть здравниц будут работать только в высокий сезон. Но тут есть ещё одна угроза. Есть риски, что люди будут увольняться из санаториев – уровень заработной платы не сможет покрыть базовых потребностей сотрудников.

Что касается структуры спроса на лечение, реабилитацию, оздоровительный отдых – изменения тоже неизбежны. В условиях глубокого затяжного кризиса клиент начинает переоценивать приоритеты и финансировать самые важные для себя позиции.

Возраст, пол, семейное положение, наличие детей и домашних животных, состояние здоровья, социальный и эмоциональный статус, уровень интеллекта, предыдущий опыт пребывания в санатории, платёжеспособность – во многом определяют потребности клиента.

Во время эпидемиологических ограничений клиентская база санаториев сформировалась, приняв часть клиентов выездного медицинского и оздоровительного туризма из Европы. Поэтому, в связи с санкциями, ожидать какого-нибудь ощутимого количества новых потребителей санаторно-курортных услуг не приходится.

Санатории, которым удалось в 2021 году восстановить загрузку и клиентскую базу, имеют более высокие шансы остаться на плаву.

Выживут санатории с профессиональным управлением и ресурсом для развития.



РУКОВОДИТЕЛЮ

каждому санаторию необходимо срочно проводить стратегические сессии для выработки антикризисной программы

В связи с ограничением географии по привлечению клиентов и поставок для обеспечения бесперебойного функционирования, необходимо определить:

- что будет востребовано,
- возможности материально-технической базы и штатного расписания,
- закупка необходимой продукции по приемлемым ценам, формирование запасов,

- стоимость привлечения и удержания клиентов (удержание стоит в несколько раз дешевле).

И это нужно сделать весной и летом, осенью будет поздно!

Рассмотрим, что будет превалировать по нозологиям санаторно-курортного лечения в новых условиях:

1 Класс болезней V: психические расстройства и расстройства поведения.

Группа заболеваний: невротические, связанные со стрессом и соматоформные расстройства; Код по МКБ-10: F45.3, F48.0, F48.8.

2 Класс болезней VI: болезни нервной системы. Группа заболеваний: другие нарушения нервной системы; Код по МКБ-10: G90.

Существующая в российских санаториях программа «Анти-стресс» мало чем отличается от базовой программы санаторно-курортного лечения.

Вот каковы ожидания гостей по желаемым результатам при выписке:

- Снятие состояния тревоги.
- Значительное укрепление ментального здоровья.
- Значительное повышение работоспособности.
- Достоверное повышение устойчивости к физическому и психическому стрессу.
- Снижение потребности в медикаментозной терапии, а лучше полный отказ.
- Улучшение общего физического состояния и внешнего вида.
- Существенное улучшение самооценки и качества жизни. ☺

СКАНИРУЙТЕ
QR-КОД И ЧИТАЙТЕ
ПРОДОЛЖЕНИЕ,
ИЛИ ПЕРЕХОДИТЕ
НА ПОРТАЛ
WWW.SKO-ONLINE.RU
В РАЗДЕЛ СТАТЬИ



МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА САНКЦИОННЫХ ВРЕМЁН



Приостановка поставок продукции практически всех ведущих автопроизводителей, отказ в техническом обслуживании, запрет на продажу запасных частей для авиационного парка, расторжение лизинговых соглашений, уход с рынка производителей процессоров и остальных компонентов для электроники – это не сценарии фантастического фильма, а то, что происходит сейчас на российском рынке из-за беспрецедентного перечня санкций.

Что касается области здравоохранения, то в начале спецоперации прямых ограничений и отказов никто не объявлял, пожалуй, кроме в чём-то анекдотичного ухода с рынка препарата, помогающего решению проблем с потенцией. Но по мере затягивания и расширения конфликта проблемы дошли и до медтехники. Вначале российские производители столкнулись с повышением цен на импортные комплектующие и материалы, а затем некоторые производители из «недружественных» ныне стран заявили о приостановке поставок. А совсем недавно несколько европейских компаний, производящих медтехнику, в том числе и для санаторного лечения, объявили о временном прекращении приёма заказов на свою продукцию.

Что теперь делать здравницам, как обновлять и обслуживать мед-

технику, которая в новых условиях становится основным средством производства?

Во-первых, необходимо бережно относиться к тому, что есть. Необходимо провести ревизию оборудования, при необходимости заказать внеочередное техническое обслуживание. Есть смысл создать запас расходных материалов. Если есть статистика по возникающим неисправностям, можно попытаться приобрести запасные части. Пока ещё у некоторых поставщиков сохраняются товары если не по февральским ценам, то с минимальным удорожанием.

Во-вторых, также провести ревизию своих поставщиков. Следует помнить, что в подобной экономической ситуации многократно увеличивается риск столкнуться с мошенническими действиями. Как правило,

играя на нервозности рынка, мошенники могут обещать привлекательные условия, цель которых – убедить покупателя провести предоплату и после этого исчезнуть с деньгами. Лучше работать с проверенными компаниями, существующими на рынке не один десяток лет. Это гарантии не только поставки товара, но и того, что при необходимости товар будет обслужен и отремонтирован надёжной компанией.

В-третьих. Хотя надёжность иностранного оборудования достаточно высокая, в случае поломки даже копеечной детали, срок её поставки может затянуться надолго. Поэтому сейчас необходимо проанализировать все имеющиеся лечебные программы для того, чтобы разработать схемы адекватной замены процедур при длительном выходе оборудования из строя. Возможность такого варианта замены обязательно доводить до гостей. Объяснять сохранение общей эффективности программы или сразу предусмотреть компенсации за счёт других услуг. Опыт последних судебных разбирательств показывает, что клиенты внимательны к этим вопросам и некоторые из них готовы без промедления обращаться в контролирующие органы. Поступите грамотно, если, используя выручку от сегодняшнего высокого спроса на санаторное лечение, создадите резерв оборудования по главным программам.

И вот ещё один аргумент в пользу того, что инвестиции в оборудование откладывать не стоит. Многие производители сейчас активно ищут замену комплектующим. И почти все поиски сводятся к китайской продукции. Конечно, она не такая, как была 20 лет назад, но и до европейского качества ещё не дотягивает. В итоге это будет наверняка означать некоторое снижение надёжности при одновременном увеличении цены. Можно

приобрести оборудование с проверенными компонентами. Так, по данным редакции журнала «С.К.О.», у производителей ещё есть складские запасы на месяц-два работы. Для будущих покупок (через полгода – год) воспользуйтесь советом, уже упомянутым выше. Выбирайте работу с проверенным поставщиком, который не только продаст, но и обслужит вашу технику.

И последний совет. В нынешних условиях хорошим решением будет рассмотреть работу с вторичным рынком. Но, конечно же, не стихийным, а организованным и прозрачным. **Наш журнал организует интернет-площадку для продажи, покупки и обмена различной продукции для санаторно-курортной отрасли, гостиничного и ресторанного бизнеса.**

Если у вас есть оборудование, которое вы когда-то приобрели, но не используете, или у вас есть потребность в том, что стало слишком дорого или больше не продаётся на рынке, подав

заявку на площадку, вы сможете сообщить об этом своим коллегам. И поможете им приобрести то, что необходимо им для работы.

На момент написания статьи работа над площадкой идёт и станет доступной в апреле этого года. **Адрес площадки: www.sko-market.ru**

Также наш журнал в это простое время запускает совместно с компанией «Вита Техника» бесплатную акцию «**Делимся секретами**». Сервисная служба компании имеет колоссальный опыт технического обслуживания медицинского оборудования для санаторного лечения и медицинской реабилитации. Специалисты компании готовы оказывать бесплатные консультационные услуги по вопросам обслуживания, ремонта, сохранности оборудования. Очень часто проблема может быть решена силами санатория при правильной подсказке.

Если у вас есть неисправные аппараты или медоборудование, у которого вот-вот закончится

ресурс, если планировали закупить импортное оборудование, и теперь вам нужен совет по ремонту, продлению ресурса, подбору отечественных аналогов – напишите на почту remont@vt66.ru. Инженеры компании обязательно свяжутся с вами и постараются помочь.

Пока, в связи с нагрузкой службы, вопросы принимаются только в письменном виде. В дальнейшем возможна организация телефонной «Горячей линии». Ещё раз уточняем, что услуга для санаториев **СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНА**. Для упрощения идентификации просим в теме письма указывать «**Делимся секретами**». В самом письме, помимо описания вопроса или проблемы, укажите название санатория или медицинской организации и реквизиты контактного лица. В зависимости от загруженности специалистов ответ будет дан в течение 1-3 рабочих дней.

*С уважением, Сергей Дмитриев,
главный редактор
бизнес-журнала «С.К.О.»*

ВОЛНУЕТЕСЬ за работоспособность медицинского оборудования?

НЕ ЗНАЕТЕ,
КАК ОБСЛУЖИВАТЬ
МЕДОБОРУДОВАНИЕ
В НОВЫХ УСЛОВИЯХ?



Отправьте вопрос по e-mail: remont@vt66.ru

VITA
TECHNICS

Компания «Вита Техника»
в непростой период оказывает

**БЕСПЛАТНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ**

ПО ВОПРОСАМ
ОБСЛУЖИВАНИЯ, РЕМОНТА,
СОХРАННОСТИ
МЕДОБОРУДОВАНИЯ

В рамках акции:

« **ДЕЛИМСЯ
СЕКРЕТАМИ!** »

МАРКЕТИНГ МОЖЕТ БЫТЬ ЭКОЛОГИЧНЫМ, А ЭКОЛОГИЯ – ФИНАНСОВО ВЫГОДНОЙ



Многие санатории назначают приём минеральной воды своим гостям. Например, в санатории «Янтарный берег» в г. Светлогорск Калининградской области отдыхающим прописан приём минеральной воды три раза в день. И раньше на каждого гостя уходило три одноразовых стакана в день. Средний срок курса – 14 дней. Это минимум 42 стаканчика на человека. Стаканы надо было закупать, потом собирать и вывозить как мусор.

ОГО! ЗАТРАТЫ!

В санатории 700 отдыхающих, из них примерно для 500 отдыхающих назначается минеральная вода – 1500 стаканов в день отправляется на свалку, а это – 540 тысяч стаканов в год.

На одноразовые стаканы санаторий в год тратит сумму 648 000 рублей! Хотя срок использования каждого стакана не более десяти секунд! Затраты плюс одноразовый мусор на свалках.

Отличное маркетинговое решение нашлось в использовании многоразовых стаканов. Санаторий выдаёт каждому отдыхающему многоразовый брендированный стакан с эмблемой санатория и пожеланием

«Будь здоров!». Гости пользуются стаканами и с удовольствием увозят их как сувенир на память.

Просто и красиво! Мусора нет, затраты уменьшились (один многоразовый стакан с эмблемой санатория стоит меньше, чем стоимость одноразовых стаканов, которые использует гость за время отдыха). Гости довольны и рады подарку, и возможности присоединиться к экопроекту.

Идея повышает статус санатория, как компании, которая думает и заботится об окружающей среде. О проекте пишут в профильных журналах, а гости в социальных сетях. И это тоже реклама санатория!

Эльзессер Виктория Анатольевна, менеджер по маркетингу санатория «Янтарный берег» город Светлогорск Калининградской области:

«Для многих санаториев стаканчики в бювете – это «большая тема». Много думали над тем, как решить эту проблему, и занялись поиском поставщиков для многоразовых брендированных стаканчиков. Поглядели и в сторону Китая и Беларуси, опасаясь дороговизны отечественных поставщиков. Одними из условий были безопасность многоразовой посуды и возможность без последствий наполнять тёплой минераль-

ной водой. Через интернет нашли поставщика в России, работающего с качественным пищевым пластиком, и готового за короткий срок и по оптимальной цене изготовить пищевые стаканы. Два года мы с успехом сотрудничаем с компанией HappyCup. Дополнительно, для эстетики и гигиены, мы приобрели запаиватель для индивидуальной упаковки стаканчиков в прозрачный рукав. Размер стаканчика, логотип, цвет пластика были согласованы на стадии договора в стилистике брендирования санатория. Теперь гости уезжают от нас с качественным сувениром, а мы решили проблему. Мусора теперь в бювете нет, а улыбки клиентов при вручении стаканчика в подарок поднимают настроение и нам, и клиентам».



ГДЕ ЕЩЁ?

Зоны отдыха на природе, открытые террасы, пляжи отлично подходят для использования многоразовых стаканов, которые не бьются в отличие от стеклянных, а это безопасность! Многоразовые брендированные стаканы можно мыть в посудомоечных машинах и ими, например, можно заменить стеклянные стаканы в номерах. ■

ООО «Хэппи Кап»
info@happycup.ru
www.happycup.ru
+7 (925) 454 62 22

ТЕКСЕКАПРО®

Мир правильных решений

125438, г.Москва, ул.Михалковская, дом 63Б, стр. 2, пом. XXI, ком. 4-6
офис/office: +7 495 730 5755 фед/federal: +7 800 222 5755 www.texcare.ru

Стиральные и сушильные машины SCHULTHESS серия proLine

Возьми в свою команду настоящего профессионала!

Экономьте своё время и деньги

- Самые быстрые программы стирки и сушки
- Швейцарское качество: высокая прочность и надежность, низкие требования к обслуживанию
- Простое и понятное сенсорное управление
- Низкое потребление воды и энергии

Идеальные результаты стирки

- Свободно программируемое управление и ProfiClean
- Экологичные программы **WetClean «Аквачистка»**
- Контроль гигиенического состояния белья

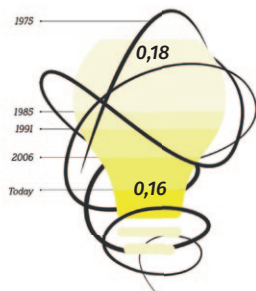
Красивый функциональный дизайн

- Узкий, прочный, долговечный
- USB-интерфейс



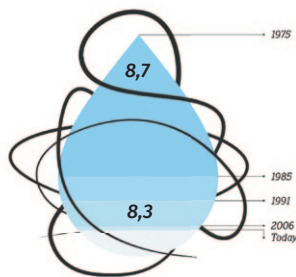
Реклама

Потребление электроэнергии
kWh/kg



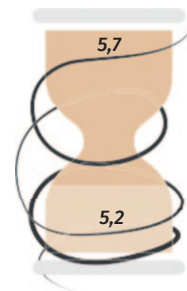
-10% Энергии*

Расход воды
l/kg



-5% Воды*

Затраты времени
min/kg



-10% Время*

*Снижение по сравнению с другими машинами

SCHULTHESS
Professional



ТЕКСКЕПРО®
Мир правильных решений

kreussler
TEXTILE CARE

Быстро. Безопасно. Гигиенично.

ДЕЗИНФИЦИРУЮЩАЯ СТИРКА

Сертифицированные средства и технологии Kreussler для дезинфицирующей стирки успешно и эффективно применяются в санаториях, пансионатах, больницах, домах престарелых, прачечных, пищевых производствах и на других предприятиях.

Спектр патогенных микроорганизмов очень широк. Новый коронавирус, норо- и ротавирусы, бактерии, грибки и другие патогенные организмы могут вызвать проблемы со здоровьем различной степени тяжести. Поэтому чрезвычайно важно стирать и дезинфицировать используемые текстильные изделия. Это позволяет пресечь распространение патогенов буквально «в зародыше».

Химическая фабрика Kreussler (Висбаден, Германия) предлагает профессиональным прачечным возможность безопасного удаления микробов и бактерий из текстильных изделий, гарантируя при этом их бережную обработку при помощи специально разработанных моющих и дезинфицирующих средств и точно выверенных технологических процессов.

При этом соблюдается широкий спектр гигиенических требований:

- проведение плановых дезинфекционных мероприятий в медицинских учреждениях согласно требованиям Объединения прикладной гигиены (VAN);
- проведение дезинфекционных мероприятий с применением средств и технологий, внесённых в список Института Роберта Коха (RKI) согласно § 18 Закона о защите от инфекций, действующего в Германии;

- проведение дезинфицирующей аквастилки с обеспечением защиты от мышинных норовирусов, дрожжевых грибков и бактерий.

Препараты Kreussler имеют следующие сертификаты:

- RKI (Институт Роберта Коха): термохимическая дезинфекция белья в стиральных машинах, области действия — А (бактерицидное + фунгицидное) и В (вирулицидное действие);
- VAN (Объединение прикладной гигиены): термохимическая дезинфекция белья в однованном процессе, области действия — бактерицидное/левуорцидное | вирулицидное | туберкулоцидное | микобактерицидное | фунгицидное действие;
- DIN EN 1275 (фунгицидное действие);
- DIN EN 1276 + DIN EN 16616 (бактерицидное действие);
- DIN EN 1650 (левуорцидное действие = против дрожжевых грибков);
- DIN EN 14476 (вирулицидное действие).

Обратитесь к нашим специалистам и получите полную информацию:

www.texcare.ru
8 800 222 5755
8 495 730 5755
8 926 209 5755

www.kreussler-chemie.com

Дезинфицирующие средства Kreussler



ТРЕБОН УЛЬТРА УАЙТ — профессиональный стиральный порошок с дезинфицирующим эффектом для индустриальной стирки в мягкой или жёсткой воде при температуре 30-40-60-90°С. Не содержит фосфатов и НТА,

обладает полной моющей способностью уже при 40°С. За счёт продвинутой системы сбалансированных ПАВ эффективно удаляет пигментные и жировые загрязнения. Содержит отдельную систему энзимных ферментов для удаления белковых загрязнений. Обеспечивает мягкое кислородное отбеливание уже при 30°С. Полностью соответствует DIN EN 1040 (Средства дезинфицирующие химические и антисептики) и DIN EN 1276 (Средства дезинфицирующие и антисептики химические). Обладает дезинфицирующим эффектом за счёт продвинутой системы с активным кислородом (подтверждено свидетельством о государственной регистрации ВУ.70.06.0 1.015.Е.000045.01.18).

Бактерицидное гигиеническое воздействие достигается при:

- DIN EN 1040: 15 мин при 40°С и концентрации 3,5 г/литр;
 - DIN EN 1276: 15 мин при 40°С и концентрации 6,5 г/литр.
- Дезинфицирующий эффект достигается при концентрации 6,5 мл/литр при температуре 60°С при времени воздействия от 15 минут.



ОТТАЛИН ПЕРАСЕТ — активированный жидкий концентрат для низкотемпературного кислородного отбеливания с одновременным усилением эффекта применения основного щелочного моющего средства.

Обладает сильными отбеливающими и дезинфицирующими свойствами. Дезинфектант согласно §18 IfSG института Роберта Коха (Германия). Эффект достигается при обработке при температуре 60°С в течение не менее 10 минут в сочетании с базовыми усилителями стирки ДЕРВАЛ или ТРЕБОН. Препарат ОТТАЛИН ПЕРАСЕТ является дезинфектантом согласно государственной регистрации Федеральной Службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека за номером 77.99.26.2.У.4094.6.10 от 16.06.2010.



ЛАНАДОЛ АБАК — препарат заключительной отделки текстильных изделий с дезинфицирующим действием в максимально щадящем режиме для вещей, дезинфекция которых в обычных процессах невозможна (в частности, аквачистка). Дезинфицирующие свойства ЛАНАДОЛ АБАК подтверждены государственной регистрацией ВУ.70.06.01.015.Е.001785.04.18. Этот препарат может использоваться и для гигиенической обработки зон помывки и прессования тоннельных систем стирки. Он обладает хорошими смачивающими свойствами, не чувствителен к жёсткости воды и придаёт текстилю лёгкий антистатический и структурный эффект. ЛАНАДОЛ АБАК может комбинироваться в одной ванне с ЛАНАДОЛ АПРЕТ. Продукт дерматологически проверен и безопасен при правильном применении. Дезинфицирующий эффект достигается при воздействии в концентрации 1 мл/л при температуре 30°С продолжительностью не менее 5 минут.



ТРЕБОН ПЛЮС — профессиональный суперконцентрированный стиральный порошок высшего класса с кислородным отбеливанием и энзимными добавками с дезинфицирующим эффектом. Для стирки цветного и белого

белья, в том числе для детского, в широком диапазоне температур 30-60-90°С в мягкой и жёсткой воде. Данный порошок не содержит фосфатов, перборатов и НТА. Подтверждено свидетельством о государственной регистрации ВУ.70.06.01.015.Е.003157.07.18. ТРЕБОН ПЛЮС указан в перечне института Роберта Коха (Берлин), как соответствующий §18 IfSG для дезинфекции при стирке при температуре 60°С, тип АВ, в концентрации 4 г/л в течение 20 минут.

Бактерицидные свойства по DIN EN 1276 достигаются при:

- концентрации 5 г/л при 40°С в течение 20 минут;
- концентрации 1 г/л при 60°С в течение 5 минут.

Фунгицидные свойства по DIN EN 1275 достигаются при:

- концентрации 2,5 г/л при 40°С в течение 5 минут (от *Candida albicans*);
- концентрации 2,5 г/л при 40°С в течение 10 минут (от *Aspergillus Niger*).



ОТТАЛИН ХЛ — бесфосфатный порошковый хлорный отбеливатель для дезинфекции и отбеливания сильнозагрязнённого текстиля. Этот препарат подходит для термохимической дезинфекции текстиля в

госпиталях, домах престарелых, пищевых производствах. Он специально создан для использования в профессиональной стирке и обеспечивает максимальный уровень эффективности и сохранности текстиля при правильном применении. Обеспечивает эффективное удаление пятен на самом загрязнённом текстиле. Дозирование ОТТАЛИН ХЛ в количестве 3-6 г/кг в сочетании с основным щелочным усилителем стирки (серий ТРЕБОН или ДЕРВАЛ) с воздействием в течение 10-20 минут при температуре не более 50-55°С при уровне воды 1:6 с последующей обязательной стадией кислородного отбеливания для удаления остаточных количеств хлора с волокон. Подтверждено свидетельством о государственной регистрации ВУ.50.51.01.015.Е.000762.03.11.



СИНТА СЕПТ — комплексная добавка в растворитель химической чистки для обеспечения максимальной биологической безопасности. Для использования в среде СОЛВОНК4, перхлорэтлена, УВР/КВЛ, Интенс, СЕНСЕН и др.

Характеристики:

- СИНТА СЕПТ специально разработан и одобрен для обеспечения максимально возможного уровня безопасности химической чистки.
- СИНТА СЕПТ подтвердил свою эффективность в независимых тестах по строгим стандартам EN 14476:2019 (ограниченная вирулицидная активность против оболочечных вирусов, включая SARS CoV-2), EN 1276 & EN 13727 (действие на бактерии) и EN 1650 & EN 13624 (действие на дрожжевые организмы).
- СИНТА СЕПТ может использоваться только в машинах химчистки с дистиллятором.
- СИНТА СЕПТ бережно воздействует на волокна и красители.
- СИНТА СЕПТ не содержит ароматических добавок.

НАФТАЛАНОВЫЕ ВАННЫ

Nanolan[®]

В САНАТОРНО-КУРОРТНОМ ЛЕЧЕНИИ



ЛЕГКО НАЛИВАЕТСЯ

без предварительного разведения и быстро растворяется без образования сгустков.



НЕ ПАЧКАЕТ

тело и волосы пациента, после процедуры нет необходимости принятия душа.



ЛЕГКО СМЫВАЕТСЯ

с поверхности ванны не оставляя следов, позволяя сэкономить время на подготовку оборудования к следующей процедуре, безопасен для канализации.



НИЗКИЙ РАСХОД

концентрата – 30 мл на процедуру.



ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК

годности – 3 года.

НАФТАЛАНСКУЮ
НЕФТЬ ПРИМЕНЯЮТ
И ИЗУЧАЮТ БОЛЕЕ

100
ЛЕТ!



NANOLAN

жидкий концентрат для ванн

нефть нафталанская

Рекомендуемый курс: 10-12 ванн.

Дозировка: 30 мл на ванну, при температуре воды 35-37 °С.

Продолжительность процедуры: 15-20 минут.

- противовоспалительное;
- рассасывающее;
- обезболивающее, в частности, местноанестезирующее;
- сосудорасширяющее;
- ранозаживляющее;
- повышение интенсивности обменных процессов.

100% пациентов опытной группы (с Nanolan) с диабетической дистальной сенсорной полинейропатией избавились от кожного зуда после проведённой комплексной терапии.

ЗАПАТЕНТОВАННЫЙ СОСТАВ



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

**Вы внедряете новые процедуры.
Ваши клиенты получают
эффективное лечение!**

**Сделайте ваш первый шаг
к НАФТАЛАНУ вместе
с БАЛЬНЕОМЕД!**

+7 (812) 677-85-09

+7 (921) 954-72-95



NANOLAN ARTRO

жидкий концентрат для ванн

нефть нафталанская и метилсалицилат

Рекомендуемый курс: 10-12 ванн.

Дозировка: 30 мл на ванну, при температуре воды 35-37 °С.

Продолжительность процедуры: 15-20 минут.

Смесь НН и метилсалицилата обеспечивают действие против широкого спектра заболеваний опорно-двигательной системы.

- артрит
- артроз
- остеохондроз
- ревматизм
- боли в суставах
- невралгия, радикулит

63,7% пациентов опытной группы (с Nanolan Artro) с гонартрозом имели возможность снизить медикаментозную нагрузку после проведённой комплексной терапии.



NANOLAN DERMA

жидкий концентрат для ванн

нефть нафталанская и ихтаммол

Рекомендуемый курс: 10-12 ванн.

Дозировка: 30 мл на ванну, при температуре воды 35-37 °С.

Продолжительность процедуры: 15-20 минут.

Рекомендуется при воспалительных поражениях кожи при минимальной активности воспалительного процесса, или в стадии ремиссии.

- атопический дерматит
- ожоги
- экзема
- акне
- крапивница
- псориаз

80,1% пациентов опытной группы (с Nanolan Derma) с нейродермитом имели ремиссию заболевания в течение 12 месяцев.

МЕДИЦИНСКИЕ ТОНУСНЫЕ СТОЛЫ

ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ ВИД ФИЗИЧЕСКИХ НАГРУЗОК, ПОЛНОСТЬЮ ИСКЛЮЧАЮЩИЙ ВРЕДНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПОЗВОНОЧНИК И СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТУЮ СИСТЕМУ, А ТАКЖЕ ОПАСНЫЕ ПОСЛЕ ОПЕРАТИВНОГО ЛЕЧЕНИЯ ИЗБЫТОЧНЫЕ НАГРУЗКИ.

**КОМПЛЕКС ТРЕНАЖЕРОВ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ДВИГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ**



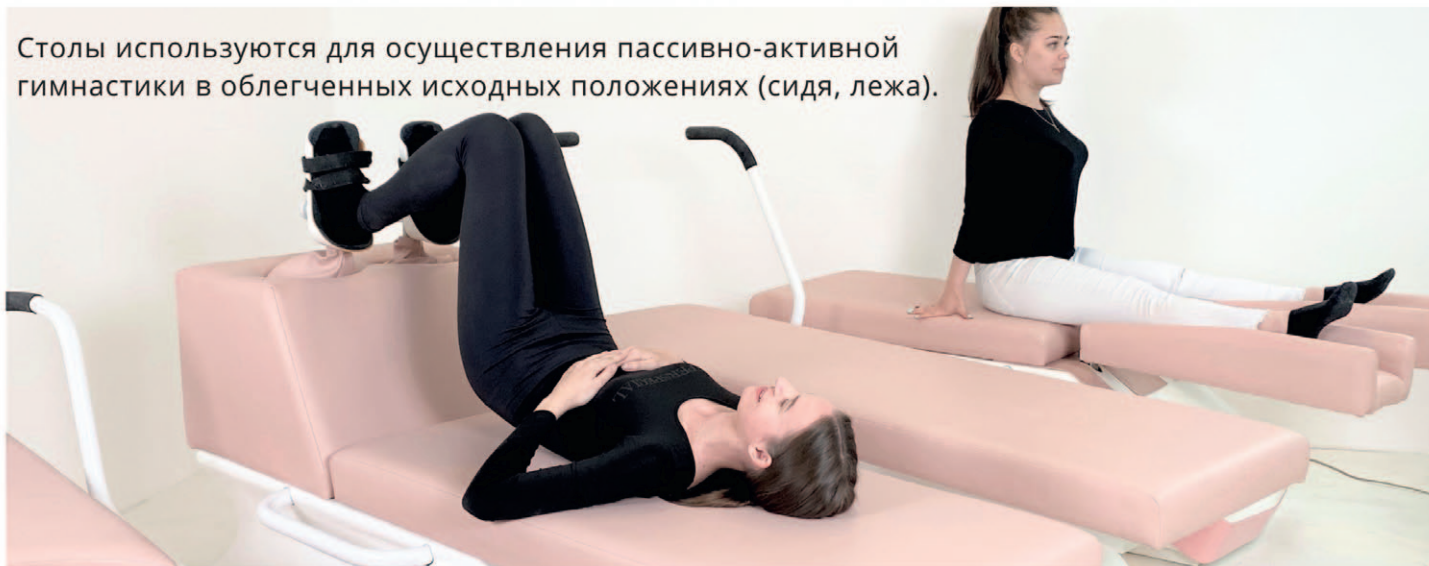
Тонусные столы как физиотерапевтический метод реабилитации широко используются в травматологии и ортопедии, спортивной медицине, неврологии, кардиологии, гериатрии, а также в лечении осложнений сахарного диабета. Тонусные столы помогают в выполнении динамических упражнений и упражнений на расслабление (около 2000 мышечных сокращений за час занятий).

Физиотерапевтическое использование тонусных столов в процессе реабилитации неврологических заболеваний (инсульты, фибромиалгия, рассеянный склероз и церебральный паралич) способствует восстановлению двигательных функций у пациента.

На первом плане физиотерапевтического лечения стоит подготовка к движениям в парализованных мышцах путем подавления спастических явлений для выработки физиологического двигательного стереотипа. При этом предусмотрен дифференцированный подход к каждому конкретному пациенту. Будь то стретчинговые упражнения и нормализация мышечного тонуса при спастическом постинсультном монопарезе (паралич в одной конечности) или гемипарезе (паралич в руке и ноге на одной стороне), предотвращение атрофии мышц при моно- и гемиплегиях (паралич со значительным снижением мышечного тонуса), или преодоление мышечного гипертонуса и формирование нормального двигательного стереотипа при спастических парапарезах (паралич нижних конечностей, характерный для рассеянного склероза).



Столы используются для осуществления пассивно-активной гимнастики в облегченных исходных положениях (сидя, лежа).

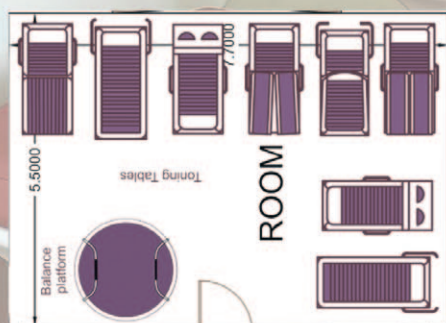


ОРГАНИЗУЕМ:
ДОСТАВКУ
ОБУЧЕНИЕ
ШЕФ-МОНТАЖ

ИДЕАЛЬНО ПОДХОДЯТ ДЛЯ
КУРОРТОВ И САНАТОРИЕВ

ПОКАЗАНИЯ:

- Заболевания опорно-двигательного аппарата (артриты, артрозы, сколиоз, ревматические заболевания, травмы спины и шеи)
- ХОБЛ (хроническая обструктивная болезнь легких) и бронхиальная астма
- Сердечная недостаточность, реабилитация после ангиопластики и стентирования коронарных сосудов
- Сахарный диабет
- Ожирение, депрессия и синдром хронической усталости



ПОЛУЧИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

+7-963-345-94-13 • WWW.BUY.TONUSCLUB.RU

Производим в Санкт-Петербурге с 2005 года! "ТОНУС-КЛУБ"



СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ

САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ ПАЦИЕНТОВ С ХРОНИЧЕСКИМ ПРОСТАТИТОМ

*Кульчицкая Д.Б., Фесюн А.Д., Кончугова Т.В., Кияткин В.А., Гущина Н.В.,
Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии Минздрава России, Москва*

Хронический простатит (ХП) является распространённым заболеванием у мужчин. Предполагается, что от 35 до 50% мужчин в разные периоды своей жизни имеют симптомы данного заболевания. ХП может развиваться латентно или только с нарушением сексуальной функции, что затрудняет лечение и создаёт предпосылки для рецидивирующего длительного течения заболевания. В последние годы одним из научно-исследовательских направлений деятельности ФГБУ «НМИЦ РК» Минздрава России является разработка новых и совершенствование существующих методов лечения пациентов с ХП с использованием природных и преформированных физических факторов.

Одним из факторов, которые

успешно применяются в лечении ХП, является **общая магнито-терапия (ОМТ)**. В своих работах ряд авторов доказали, что ОМТ оказывает противовоспалительное, десенсибилизирующее действие, а также способствует долгосрочному сохранению терапевтического эффекта и снижению числа обострений у данной категории больных.

АППАРАТ ДЛЯ ОМТ

В урологической практике часто используется метод терапии **локальным отрицательным давлением (ЛОД)**. ЛОД-терапия или вакуум-терапия – vacuum erection device (VED) успешно используется при эректильной дисфункции (ЭД) различной этиологии с 1982 года

и относится к методам терапии первой или второй линии. Доказано, что сочетанное применение ЛОД с магнитной и лазерной терапией более значимо усиливает локальное кровообращение в половом члене путём повышения артериального притока, уменьшения спазма сосудов и улучшения венозного оттока из кавернозных тел полового члена. Это обеспечивает длительный терапевтический эффект у пациентов с ХП, осложнённым ЭД.

Ультразвуковая терапия также с успехом применяется в лечении пациентов с ХП. При трансректальном применении ультразвук вызывает усиление кровотока, расширение мелких кровеносных сосудов. Кроме того, он стимулирует регенерацию, обменно-трофические процессы

в тканях и оказывает спазмолитическое действие, снимая спазм мелких сосудов и гладкой мускулатуры.

Разработаны методики с применением **синусоидального модулированного тока** частотой 5000 Гц, который достаточно глубоко проникает в ткани, не вызывая сильного раздражения кожных рецепторов и связанных с ним неприятных ощущений. Доказано, что в результате их применения у пациентов с ХП наблюдается усиление локального кровообращения в предстательной железе за счёт увеличения артериального притока, повышения тонуса, уменьшения спазма сосудов и улучшения венозного оттока крови из них, в результате чего восстанавливается половая функция.

Пелоидотерапия (иловые сульфидные лечебные грязи) успешно применяется в Центре и в филиалах. За счёт теплового воздействия метод обеспечивает длительную гиперемию сосудов кожи и рефлекторное усиление кровенаполнения в половых органах, повышая уровень об-

мена веществ в них. Лечебные грязи также оказывают противовоспалительный, десенсибилизирующий, седативный и обезболивающий эффекты, а также усиливают тканевую микроциркуляцию, стимулируют регенераторные и репаративные процессы, иммунные реакции, обмен гормонов и витаминов.

В последние годы в физиотерапевтической практике стали применять инновационный метод – **ударно-волновую терапию (УВТ)**. Основными клиническими эффектами ударных волн являются: активизация микроциркуляции и метаболических процессов, рассасывание рубцовой соединительной ткани, обезболивающее, противовоспалительное и антибактериальное действие. Руководствуясь вышеизложенным, в Центре разработали новый способ лечения ЭД с использованием УВТ (Патент на изобретение RU 2709958 С1, 23.12.2019. Заявка № 2019106747 от 11.03.2019).

Достаточно большое количество работ в Центре посвящено изучению

терапевтической эффективности трансцеребральной электро- и магнитотерапии. В клинических исследованиях показано положительное влияние **трансцеребральной магнитотерапии** на церебральную макро- и микрогемодинамику. Под влиянием магнитных полей повышается устойчивость мозга к гипоксии, снижается тонус церебральных сосудов, усиливаются некоторые обменные процессы, стимулируется нейроэндокринная система.

Сотрудниками Центра получен патент на способ лечения эректильной дисфункции с использованием УВТ и трансцеребральной магнитотерапии (Патент на изобретение 2730956 С1, 26.08.2020. Заявка № 2 020107786 от 20.02.2020).

В настоящее время продолжается поиск новых эффективных методов лечения пациентов с ХП. Так, на сегодняшний день проводятся исследования по изучению влияния высокоинтенсивного магнитного поля пациентов с вышеуказанной патологией. ■

АВАНТРОН

СИСТЕМА ЭКСТРАКОРПОРАЛЬНОЙ МАГНИТНОЙ
СТИМУЛЯЦИИ ОРГАНОВ МАЛОГО ТАЗА

**ВАШИ КЛИЕНТЫ
БУДУТ ДОВОЛЬНЫ, А ВЫ СМОЖЕТЕ:**



ЗАРАБОТАТЬ

высокая пропускная способность



РЕШИТЬ ПРОБЛЕМЫ ПАЦИЕНТОВ

комфортным способом



ОТКРЫТЬ НОВЫЙ КАБИНЕТ

небольшой площади



СЭКОНОМИТЬ

на расходниках



WWW.VT66.RU

**ПРЕДЛОЖИТЕ ПАЦИЕНТАМ
ЭФФЕКТИВНЫЕ И БЕЗОПАСНЫЕ
ПРОЦЕДУРЫ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ
«ДЕЛИКАТНЫХ» ПРОБЛЕМ**

ЗАКАЗАТЬ >> Компания «Вита Техника»: 8 (800) 550 22 67 / 8 (343) 288 51 46, sales@vt66.ru

ФИЗИОТЕРАПИЯ В ПОМОЩЬ ПАЦИЕНТАМ С АНОСМИЕЙ



Куликова Н.Г.¹⁻², Аль-Замиль М.Х.², Ткаченко А.С.²

¹ Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии Минздрава России, Москва

² Российский университет дружбы народов, Москва

Коронавирусы – одни из многих патогенов, которые, как известно, вызывают постинфекционные варианты осложнений, нашедших термин – постковидный синдром. Более 15–68% пациентов, переболевших COVID-19, предъявляют жалобы на различные обонятельные и вкусовые дисфункции – anosmia, гипосмия и паросмия.

Научно доказано, что постковидный синдром в виде anosmia и гипосмии обусловлен высокой экспрессией рецептора ангиотензин-превращающего фермента клеток носового эпителия, повышающего в несколько раз риски проникновения SARS-CoV-2. Изменения со стороны шванновских клеток обонятельного нейроэпителлия приводят к формированию в слизистой носовой полости воспалительных изменений, которые меняют функции нейрона обонятельного рецептора и вызы-

вают каскад нейрогенных сдвигов, сопровождающихся разными по длительности неврологическими расстройствами, влияют не только на функции пищеварительной системы, но и на психоэмоциональный статус пациентов.

В рамках реабилитации постковидного синдрома (anosmia и гипосмии) мы применяли безопасные и высокоэффективные методы физиотерапии, которые имеют максимальную доказательную основу, поскольку это – классические

методы лекарственного интраназального электрофореза витаминного раствора В1 (1% раствор тиамин бромид), который является коферментным препаратом, необходимым для окислительного декарбоксилирования кетокислот (пировиноградной и молочной), синтеза ацетилхолина, оптимального углеводного, энергетического, жирового, белкового, водно-солевого обмена, поскольку он оказывает регулирующее воздействие на трофику и деятельность центральной и периферической нервной системы. При недостаточном поступлении тиамин пировиноградная и молочная кислоты накапливаются в тканях, нарушается синтез ацетилхолина, вследствие чего ухудшаются функции ряда систем, в первую очередь нервной, сердечно-сосудистой и пищеварительной. Тиамин оказывает положительное воздействие на уровень энергии, рост, нормальный аппетит, способность к обучению и необходим для тонуса мышц пищеварительного тракта, желудка и сердца. При этом тиамин выступает как антиоксидант, защищая организм от разрушительного воздействия внешних факторов и инфекционных агентов.

При разработке реабилитационных мероприятий, направленных на восстановление обонятельных функций ЦНС, несомненное предпочтение отводится немедикаментозным методам, поскольку в период COVID-19 пациенты имели высокую лекарственную нагрузку, что негативно отразилось на физиологических показателях.

Активация процессов восстановления обонятельных функций позволяет не только повысить естественные процессы саморегуляции, включая эффекты поляризационных потоков физиологического регулирования через интраназальное индуцирование, но и способствовать положительной коррекции

периферических анализаторов. Метод интраназального электрофореза, с одной стороны, прост в исполнении, поскольку многократно апробирован в физиотерапевтических отделениях лечебно-профилактических учреждений, что обеспечивает высокую степень доказательности его эффективности, а, с другой стороны, имеет понятную всем специалистам схему механизма действия – формирование депо лекарственного вещества в зоне применения на фоне эффектов Улащика (максимальная степень доказательности).

Для усиления эффектов лекарственного электрофореза мы применяли методы низкоинтенсивной инфракрасной лазерной терапии (НИЛИ) в проекционные зоны поражения COVID-19 – носовые ходы, что усиливало противовоспалительные эффекты. НИЛИ потенцирует улучшение микроциркуляции в слизистой полости носа, что играло не последнюю роль при восстановлении обонятельных функций (рис. 1).



Рис. 1. Лазерная терапия при anosмии

Разработанная нами комплексная методика постковидной реабилитации пациентов с anosмией и гипосмией может применяться во всех профильных и санаторных учреждениях, поскольку не требует участия специалистов узкого профиля и дорогостоящего медицинского оборудования.

При проведении интраназального электрофореза витамина В1 использовали параметры: сила тока – 5 мА, длительность воздействия – 10 минут, №10 процедур, ежедневно или ч/з день. Использовали плотность потока энергии 0,01 мА/см²

на первые процедуры с последующим их нарастанием (методика Кассиля). Перед процедурой для удаления секрета слизистой оболочки носа полость носа промывали теплой водой. Раздвоенный электрод (S = 5 см² каждый), диаметром 2 мм, смачивали 1,0% раствором тиамин бромид (В1) и вводили с одноименной полярностью (анод) в носовые ходы, укладывая проводки электродов на прорезиненную ткань под носом пациента. Второй электрод 50-80 см² (катод) располагали на уровне 6-7 нижнего шейного позвонка (рис. 2).



Рис. 2. Интраназальный электрофорез при anosмии

С целью улучшения микроциркуляции и гематического гомеостаза, играющих не последнюю роль в формировании обонятельных дисфункций, мы применяли НИЛИ непосредственно сразу после лекарственного электрофореза В1 (рис. 3).

Процедуры НИЛИ (низкоинтенсивная инфракрасная лазерная терапия) проводили (l=904 нм) в импульсном режиме, Р (на выходе



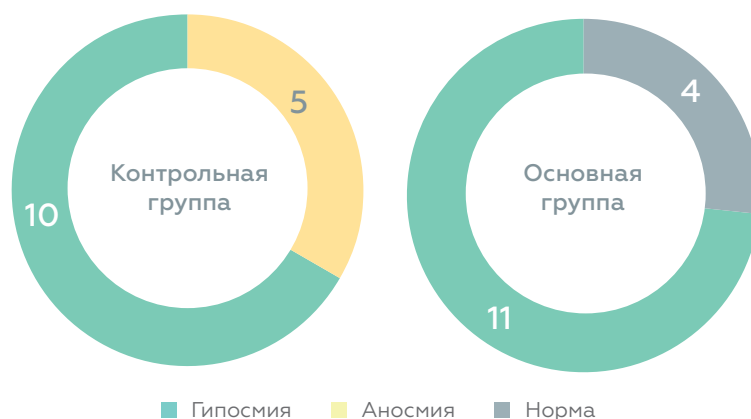
Рис. 3. Методика НИЛИ в проекции носа (справа и слева).

световода) – 5 мВт/мин, Т – 5 минут, №10 процедур, ежедневно. Назальные излучатели помещали попеременно в один, а затем во второй носовой ходы на глубину не более 1 см по 2,5 минуты в каждый или воздействовали на проекционные зоны (рис. 3).

После проведения комплексной физиотерапии у всех пациентов оценивали эффективность, используя Тест Sniffin' Sticks, результаты которого представлены на рисунке 4.

Резюмируя, можно отметить, что эффективность эндоназального электрофореза 1% В1 обусловлена его специфическими свойствами активации примембранных и цитоплазматических дыхательных структур, формированием депо на уровне крипт слизистых носовой полости и улучшением в них микроциркуляции, что сопровождалось нормализацией тонуса артериальных сосудов и устранением венозного застоя (Патент на изобретение № 2751823, 2021 г.). ■

Рис. 4. Оценка эффективности Тест Sniffin' Sticks после физиотерапии у пациентов с жалобами на постковидную anosмию



Maggo

НОВЫЙ СТИЛЬ
2022

ОТКРЫВАЙТЕ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

С ВАННАМИ TECHNOMEX

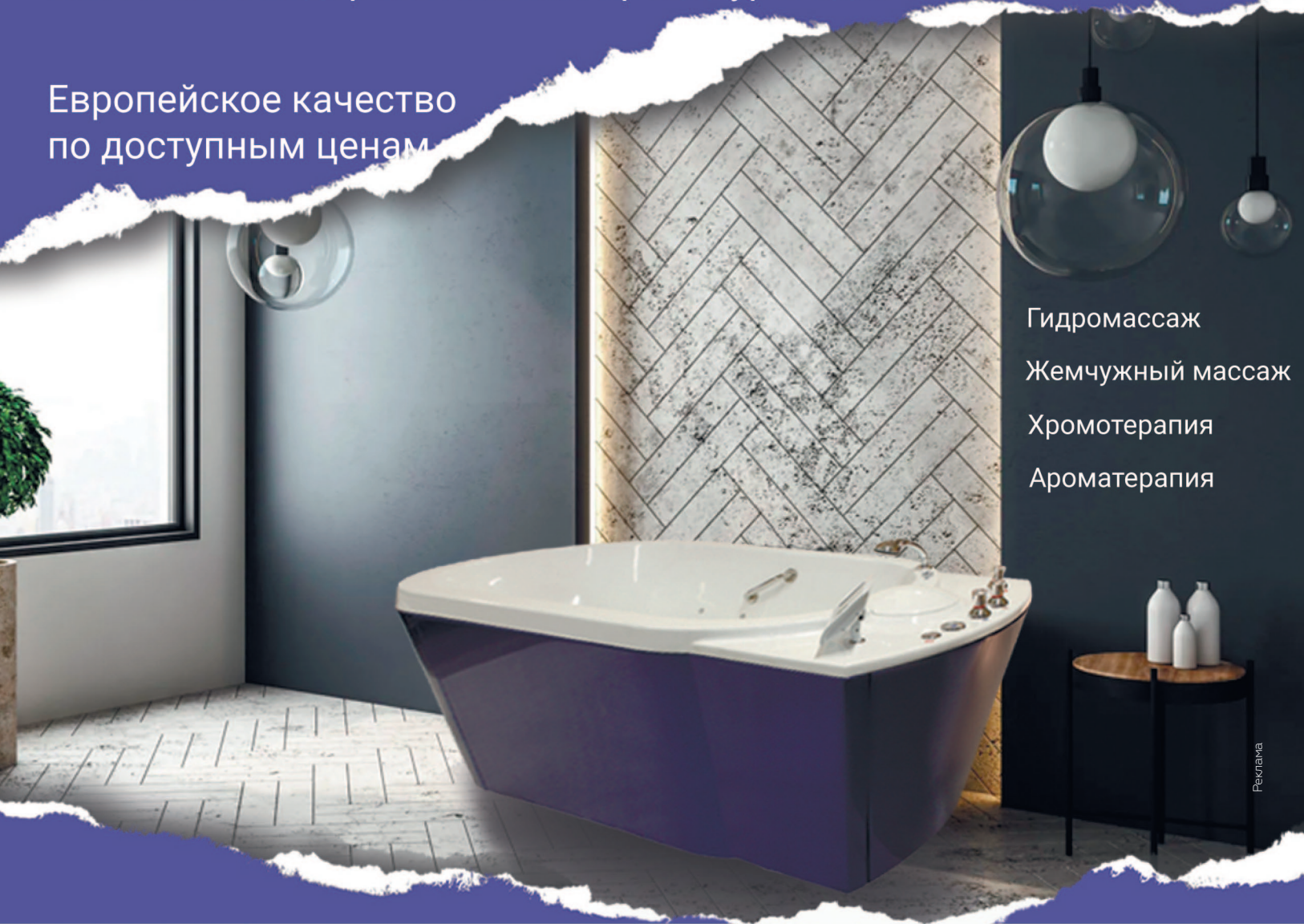


ellan

Санаторий начинается с ванны


Более 1000 оздоровительных процедур в одной ванне

Европейское качество
по доступным ценам



Гидромассаж
Жемчужный массаж
Хромотерапия
Ароматерапия

Реклама

 +7 (902) 261-00-05

 sales@vt66.ru

 vt66.ru

Дорогие друзья, коллеги!

Предлагаем зайти на сайт журнала «Физическая и реабилитационная медицина, медицинская реабилитация». Мы уверены, что всем врачам, так или иначе связанным с медицинской реабилитацией, будут интересны наши статьи, которые находятся в открытом доступе и **на нашем сайте**: <https://journals.eco-vector.com/2658-6843/index>
в РИНЦ: https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=70235
в Киберленинке: <https://cyberleninka.ru/journal/n/fizicheskaya-i-reabilitatsionnaya-meditsina-meditsinskaya-reabilitatsiya?i=1057723>, где за нашими статьями следят более 23 000 читателей. В течение прошедших 3 лет выпуска журнала наши статьи только с этого сайта скачали почти 5000 раз, что обязательно отразится на цитируемости наших авторов.

У авторов нашего журнала есть возможность опубликовать статью в качестве препринта, то есть до выхода номера журнала в свет. На такую статью можно ссылаться, так как она регистрируется и получает doi.

Кроме того, статьи наших авторов могут сопровождать не только обычные иллюстрации, но и видеоматериалы, а также объёмные схемы и таблицы, которые сложно опубликовать в печатном издании.

Наш журнал создан в целях развития клинического направления в Российской Федерации – физической и реабилитационной медицины, занимающей важнейшую и определяющую позицию в развитии медицинской реабилитации пациентов с нарушениями функции, структуры и ограничением жизнедеятельности вследствие социально значимых заболеваний и состояний. Статьи журнала адресованы широкому кругу специалистов, занимающихся различными вопросами медицинской реабилитации: врачам-клиницистам по профилю оказываемой медицинской помощи (неврологам, кардиологам, травматологам-ортопедам, анестезиологам-реаниматологам, педиатрам, неонатологам, гериатрам и др.), врачам физической и реабилитационной медицины, врачам функциональной и лучевой диагностики, врачам спортивной медицины, курортологам, физио- и эрготерапевтам, логопедам и дефектологам, психологам и нейропсихологам, медицинским сестрам и социальным работникам.

Основное предназначение журнала – способствование развитию научных исследований в области медицинской реабилитации, распространение самых современных данных об эффективности передовых технологий восстановления различных функций и структур пациентов после заболеваний и повреждений центральной нервной системы, вегетативной нервной системы, мышечно-скелетной и кардио-респираторной системы, и др. систем на различных этапах оказания медицинской помощи; эффективных технологий управления процессом медицинской реабилитации; актуальных вопросов формирования кадровой модели специалистов по медицинской реабилитации, освещение клинических рекомендаций, профессиональных и образовательных стандартов по медицинской реабилитации, физической и реабилитационной медицине.

Ждём ваши статьи!

Берегите себя и будьте здоровы!

**Главный редактор,
главный внештатный специалист
по медицинской реабилитации Минздрава России
д.м.н., профессор Галина Евгеньевна Иванова**

Напоминаем, периодичность выхода издания – 4 раза в год.

Приём статей осуществляется только в электронном виде или на сайте журнала <https://journals.eco-vector.com/2658-6843/index>

или по адресу prm-journal@fnkcr.ru

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» 71395





ПРИМЕНЕНИЕ АППАРАТОВ АЭЛТИС-СИНХРО-02 «ЯРОВИТ» И АМВЛ-01 «ЯРОВИТ»

В ЛЕЧЕНИИ ХРОНИЧЕСКОГО ПРОСТАТИТА
И СОПУТСТВУЮЩЕЙ КОПУЛЯТИВНОЙ ДИСФУНКЦИИ

Л.В. Шаплыгин, А.М. Коваль, А.В. Павленко, А.Ю. Казаченко
 Главный военный клинический госпиталь имени академика Н.Н. Бурденко
 (Нач. уролог. центра проф. Л.В. Шаплыгин)
 Лечебно-диагностический центр Генерального штаба ВС РФ
 (Нач. уролог. отделения А.В. Павленко)

ВВЕДЕНИЕ

Хронический простатит (ХП) – одно из самых распространённых воспалительных заболеваний мочеполового тракта у мужчин, почти всегда требующих длительного и кропотливого лечения.

В патогенетическом лечении, которое проводится одновременно с этиотропным (антимикробным), существует три направления:

- 1) общее иммунологическое,
- 2) направленное на улучшение артериального притока и венозного оттока крови,
- 3) создание оттока секрета предстательной железы (ПЖ) и семенных пузырьков желёз Литтре и Куперовых, что может быть достигнуто сокращением мышц таза, промежности, мышечных волокон предстательной железы.

Для осуществления 2-го и 3-го направлений в лечении заболеваний

ПЖ используются **физиотерапевтические методы** лечения.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Среди физиотерапевтических аппаратов, используемых для лечения ХП, выделяется АЭЛТИС-СИНХРО-02 «Яровит», сочетающий в себе трёхволновое лазерное излучение, внутриполостные способы уникальной **двухканальной** электростимуляции в различных режимах их применения, в т.ч. с применением режима синхронизации переносимых видов воздействия по пульсовой волне кровотока пациента в области ПЖ.

В работе отражён опыт лечения 119 пациентов, разделённых на две группы.

Возрастной разброс в группах – 28-56 лет. Длительность заболевания – от 3 до 7 лет, в среднем 4,5 года. При этом большинство больных ранее

уже проходили лечение по поводу ХП, как в амбулаторных, так и в стационарных условиях.

Клиническая картина в основном включала в себя:

Болевой синдром (у 76% больных) различной локализации (мошонка, паховая область, нижние отделы живота) и интенсивности.

Дизурический синдром (у 49% больных), представленный, в основном, странгурией и поллакиурией. Было отмечено, что значительная выраженность дизурического синдрома наблюдалась у больных, инфицированных хламидиями, в т.ч. с бактериальной флорой.

Копулятивные нарушения (у 13% больных), характеризующиеся «гипоэрекцияльным синдромом», синдромом ускоренного семяизвержения и снижением либидо.

Результаты лечения позволяют считать, что в основной группе, лечившейся с применением аппаратов АЭЛТИС-СИНХРО-02 «Яровит» и массажёра вакуумного фототерапевтического АМВЛ-01 «Яровит», достигнуты **более высокие результаты**. Болевой синдром значительно ➤

уменьшился или полностью купировался у 87,2% больных. Дизурия исчезла у 73,3% больных. Учащение спонтанных (утренних) эрекций и восстановление адекватных эрекций, усиление оргастических ощущений отмечали 36% больных.

Примечательно, что улучшение пациенты отмечали уже после 4-6 процедур.

В контрольной группе уменьшение субъективных симптомов наблюдалось реже и в более поздние сроки. Болевой синдром уменьшился или исчез у 54,7% пациентов, дизурия купировалась полностью или частично у 44,4% больных, а улучшение сексуальной функции отметили лишь 15% лечившихся.

Таким образом, уменьшение субъективной симптоматики и улучшение самочувствия в основной группе отмечались чаще и наступали быстрее (см. таблицы внизу).

Методика лечения на аппарате АЭЛТИС-СИНХРО-02 «Яровит» включала в себя внутриполостную электростимуляцию синхронной лазерной терапией:

- Электростимуляция по **двум независимым каналам одновременно**. При этом активный электрод вводился эндоуретрально. Этот способ электростимуляции обеспечивает более выраженное сокращение мышц промежности и малого таза. Трансректальные электроды нескольких видов из комплекта аппарата применялись при наличии противопоказаний к уретральной процедуре. Высокоэффективен комбинированный электролазерный

электрод, применяемый с презервативом.

- Лазерное непрерывное излучение красного диапазона (0,67 мкм, 10 мВт) через оптический световод, вводимый в катетер электрод проникает во внутреннюю часть ПЖ и облучает поверхность уретры. Это позволяет ликвидировать воспалительные процессы в ПЖ и уретре, а также улучшить кровоток и лимфоток в этих зонах.

- Лазерное непрерывное регулируемое излучение инфракрасного диапазона (0,81 мкм, до 150 мВт) – через специальную ректальную оптическую насадку. Излучение инфракрасного лазера имеет большую проникающую способность, в зависимости от мощности излучения и способа доставки энергии от 3 до 8 см.



Плавное изменение частоты электростимуляции от 1,2 до 21 Гц и силы тока по ощущениям пациента позволяет избирательно воздействовать на различные участки гладких мышц ПЖ и мочевого пузыря, а также на поперечно-полосатые мышцы таза и промежности. В результате воздействия импульсов электростимуляции восстанавливается мышечный тонус. Усиленный кровоток улучшает работу мышц, восстанавливая их сократительную способность, ацинусы ПЖ освобождаются от застойного секрета.

Усиленный кровоток улучшает работу мышц, восстанавливая их сократительную способность, ацинусы ПЖ освобождаются от застойного секрета.

В режиме синхронизации лазерное излучение и электрические импульсы одновременно воздействуют на ПЖ, что позволяет усилить терапевтическое воздействие. За счёт сокращения гладкомышечной ткани под воздействием электрических импульсов улучшаются условия для лазерной терапии. Такое воздействие позволяет использовать аппарат для потенцирования действия медикаментозных средств за счёт их более эффективного проникновения в патологический очаг.

Немаловажным является и то, что у больных с ХП часто присутствует так называемый «невроз ожидания неудачи». Для лечения этой группы больных мы использовали аппарат-массажёр вакуумный фототерапевтический АМВЛ-01 «Яровит», в котором осуществляется сочетанное воздействие локального отрицательного давления и светотерапии красного диапазона (0,67 мкм). Кроме этого, АМВЛ-01 «Яровит» через компьютер синхронизируется с устройством для проведения эротической звуковой и визуальной стимуляции на экране компьютера.

ВЫВОДЫ

- 1 Методика лечения больных ХП различной этиологии с применением аппарата АЭЛТИС-СИНХРО-02 «Яровит» имеет определённые преимущества перед другими методами физиотерапевтического лечения.
- 2 Лечение с применением аппарата АЭЛТИС-СИНХРО-02 «Яровит» существенно уменьшает сроки лечения и повышает эффективность проводимой терапии.
- 3 Применение массажёра вакуумного фототерапевтического АМВЛ-01 «Яровит» в комплексном лечении больных хроническим простатитом в сочетании с «гипоэрекционным синдромом» улучшает эректильную составляющую копулятивного цикла и значительно повышает самооценку больных. ■

Динамика болевого синдрома

Группы больных	Исчезновение симптома	Уменьшение симптома	Без динамики
1 группа (n=47)	30 (63,8%)	11 (23,4%)	6 (12,8%)
2 группа (n=42)	13 (30,9%)	10 (23,8%)	19 (45,3%)

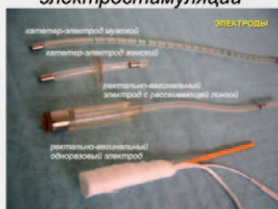
Динамика дизурического синдрома

Группы больных	Исчезновение симптома	Уменьшение симптома	Без динамики
1 группа (n=30)	18 (60,0%)	4 (13,3%)	8 (26,7%)
2 группа (n=27)	7 (25,9%)	5 (18,5%)	15 (55,6%)

АЭЛТИС-синхро-02 «Яровит»



Виды электродов для электростимуляции



Электролазерный электрод, применяемый с презервативом



АМВЛ-01 «Яровит»



На фото - муляж



АЭЛТИС-синхро-02 «Яровит»

- многочастотная объёмная электрическая стимуляция мышц малого таза по двум независимым каналам. Воздействующие электрические токи: СМТ, нейроподобные, гальванические, биполярные.
 - 4 вида лазера: синий, красный, два диапазона инфракрасного лазера, включая мощный ИК2-лазер (до 500 мВт), с комплектом оптических внутритрилоустных насадок.
 - магнитная зеркальная насадка 50 мТл на накожный излучатель ИК1-лазера.
- Виды воздействия синхронизированы по пульсовой волне кровотока в области предстательной железы с применением датчика пульса.

АМВЛ-01 «Яровит»

- автоматически регулируемое разрежение воздуха в колбе в виде пневмоимпульсов различной длительности и разрежения (от -0,15 до -0,4 кгс/кв.см) по разработанным программам;
- излучение красного (0,65 мкм) диапазона светодиодной матрицы, помещённой на колбу (плотность мощности светового излучения - не менее 3 мВт/кв.см);
- в компьютерную программу интегрированы аудио - и фотоматериалы эротического характера, а также - аппаратная голосовая поддержка действий врача



выносной пульт управления

Два аппарата с управлением от одного компьютера

Урофлоуметр УФМ-01 «Яровит»



В комплекте поставки - сменные картонные и пластмассовые воронки



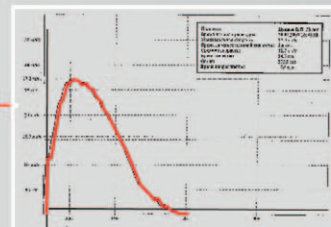
Для мужчин и женщин



Для мужчин

ПРЕДНАЗНАЧЕН для измерения и регистрации параметров мочеиспускания: объёма, максимальной и средней скоростей, времени до максимальной скорости, времени течения, времени опорожнения, урофлоуметрического индекса

- удобство и простота пользования;
- печать графика и результатов измерения в формате А4, А5;
- точность измерения объёма (не хуже) 0,1 мл;
- возможность совмещения на экране всех графиков пациента в течение курса лечения;
- работа в представленной комплектации или в составе аппаратно-программного комплекса «Яровит» (т.е. с аппаратами АЭЛТИС-синхро-02 «Яровит» и АМВЛ-01 «Яровит»)



Распечатка урофлоуграммы



РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ORMED:

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



ORMED
Strong Back
T010



ORMED
Flex-F01

Медицинское оборудование ORMED – это профессиональные аппараты для лечения позвоночника и суставов российского производства. Они позволяют проводить процедуры, равноценные процедурам на импортных аналогах, при этом стоят на 30-50% меньше. Аппараты ORMED разрабатываются в сотрудничестве с практикующими врачами и помогают в работе специалистам во всех регионах России и странах ближнего зарубежья.

РАЗРАБОТКА СУСТАВОВ

ORMED Flex – серия аппаратов для пассивной разработки суставов после травм и операций:

- Flex-F01 – для коленного и тазобедренного суставов;
- Flex-F02 – для голеностопного сустава;
- Flex-F03 – для локтевого сустава;
- Flex-F04 – для плечевого сустава;
- Flex-F05 – для лучезапястного сустава.

Оборудование ORMED Flex используют, начиная с самого раннего периода реабилитации. Аппараты позволяют точно настроить скорость и амплитуду движений под пациента, благодаря этому процедуры безболезненны и безопасны.

Все аппараты серии универсальны. Подходят для использования как на левых, так и на правых конечностях. Применяются в реабилитации взрослых и детей от 6 лет.

Регулярные занятия на аппаратах сокращают сроки восстановления после травм и операций, улучшают функции суставов и качество жизни пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата.

ВЫТЯЖЕНИЕ ПОЗВОНОЧНИКА

Траекторное оборудование ORMED:

- **ОРМЕД-профессионал** – аппарат для вытяжения и вибрационно-теплого, роликового массажа позвоночника;
- **АКВАТРАКЦИОН** – автоматизированный комплекс для подводного вытяжения со встроенным подъемником пациента;
- **ОРМЕД-тракцион** – многофункциональная установка горизонтального позиционного вытяжения позвоночника.

Вытяжение в аппаратах строго электронное с точной настройкой процедуры. Вытяжение локальное,

именно того участка позвоночника, в котором возникла проблема. Предусмотрены постоянный и переменный режимы вытяжения. Сила вытяжения дозируется до 1 кг.

КИНЕЗОТЕРАПИЯ

ОРМЕД-кинезо – уникальная установка для активно-пассивной механотерапии позвоночника.

Позволяет восстановить подвижность позвоночника, устранить боли в спине, восстановить глубокие околопозвоночные мышцы, нормализовать трофику внутренних органов.

При лечении на «ОРМЕД-кинезо» происходит непринудительное вытяжение позвоночника в пассивном режиме. Ритмичные движения аппарата вверх и вниз заставляют работать участки позвоночника, не разрабатываемые в обычной жизни, восстанавливают ритм и глубину дыхания. Такое лечебное воздействие позволяет использовать

«ОРМЕД-кинезо» при восстановительном лечении бронхолегочных заболеваний, в том числе и пневмонии.

Аппарат входит в состав комплекса реабилитации после COVID-19.

БЕСКОНТАКТНЫЙ ГИДРОМАССАЖ

АКВАРЕЛАКС – бесконтактная гидромассажная ванна. Позволяет проводить гидромассаж тела без погружения в водную среду. Сохраняются все лечебные эффекты гидромассажа, но значительно снижается число противопоказаний и риск инфекционных заболеваний.

В санаторно-курортных учреждениях «АКВАРЕЛАКС» применяется как самостоятельно (в оздоровительных программах и программах для похудения), так и в сочетании с различными обёртываниями. Аппарат используется в комплексных программах реабилитации (в том числе после COVID-19), для снятия болевых синдромов, лечения психоневрологических расстройств, болезней опорно-двигательного аппарата, при нарушениях кровообращения, для восстановления работы внутренних органов.

Ванна не требует постоянного залива воды – вода заливается при установке и подлежит замене только через 2 года.

МЕХАНОТЕРАПИЯ ВЕРХНИХ И НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

ORMED-Moto – универсальный аппарат для активно-пассивной механотерапии с биологической обратной связью. Имеет широкую сферу применения. Подходит для терапии пациентов в инвалидных креслах.

Аппарат способен работать в режиме велоэргометра. Функция предназначена для выявления ишемии миокарда, нарушения ритма и проводимости, возникающих при нагрузке, а также для оценки физической работоспособности



ОРМЕД-кинезо

и реакций артериального давления на нагрузку.

У аппарата простое и удобное управление и программное обеспечение с широким функционалом, 16 встроенных программ тренировок и мотивационные игры. Индивидуальные настройки и все параметры тренировки сохраняются в памяти аппарата.

ТРЕНАЖЁРЫ С БИОЛОГИЧЕСКОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ

ORMED Strong Back – лечебно-диагностический комплекс реабилитационных тренажёров. Позволяет проводить компьютерную диагностику состояния мышечного корсета и паравerteбральных

мышц позвоночника и тренировку целевых мышц.

Комплекс состоит из четырёх тренажёров с центральным сервером. Управление осуществляется централизованно, с помощью программного обеспечения с интуитивно понятным интерфейсом.

Тренажёры ORMED Strong Back оснащены системой биологической обратной связи. Искусственный интеллект помогает пациенту выполнять упражнения правильно и, анализируя качество выполнения, корректирует основные параметры упражнений для последующих занятий.

Занятия на ORMED Strong Back позволяют не просто убрать боль и дискомфорт, но и устранить причину заболевания. Данный метод лечения хронической боли в спине входит в рекомендации Российского общества по изучению боли (РОИБ).



ORMED-Moto

Заказать оборудование можно в Компании «Вита Техника»

Тел.: 8 (800) 550-22-67,

8 (343) 288-51-46

WhatsApp: 8 (902) 261-00-05

E-mail: sales@vt66.ru

www.vt66.ru

Подробнее здесь



САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ АППАРАТЫ ДЛЯ ФИЗИОТЕРАПИИ ОТ ЗАВОДА ЭМА

(г. Екатеринбург)

В этом обзоре мы расскажем про аппарат из ассортимента оборудования производства Завода ЭМА (Екатеринбург), который завоевал доверие тысяч людей и занимает одно из лидирующих мест по количеству продаж в своём классе (исходя из анализа тендерных закупок за предыдущие три года). Это обусловлено отличным соотношением цены и качества при наличии всех необходимых функций. Аппаратура для физиотерапии производства ЗАО Завод ЭМА так же успешно поставляется во многие страны мира, что ещё раз подтверждает их высокую востребованность.

ПОЛЮС 2М

БЛОК УПРАВЛЕНИЯ

ВКЛЮЧЕНИЕ/ВЫКЛЮЧЕНИЕ АППАРАТА, РЕГУЛИРОВКА ЧАСТОТЫ, ИНТЕНСИВНОСТИ, ВЫБОР РЕЖИМА, УСТАНОВКА ВРЕМЕНИ ПРОЦЕДУРЫ, ПУСК/СТОП – ЗАПУСК И ОСТАНОВКА ПРОЦЕДУРЫ

ИНДУКТОР №2

(ВНУТРИПОЛОСТНОЙ)

ИНДУКТОР №3

(С РАБОЧЕЙ ПОВЕРХНОСТЬЮ 20 CM²)

ИНДУКТОР №4

(С РАБОЧЕЙ ПОВЕРХНОСТЬЮ 100 CM²)

ИНДУКТОДЕРЖАТЕЛИ

ПОЛКИ ДЛЯ ИНДУКТОРОВ

ИНДУКТОР №1

(СОЛЕНОИД)

КОЛЕСА СО СТОПОРАМИ

ВЕС НЕ БОЛЕЕ 35 КГ
ПОЗИТИВНЫЙ ДИЗАЙН

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАНИЯ

- Заболевания периферических сосудов: хроническая венозная недостаточность (флебит, тромбофлебит, трофические язвы), окклюзионные заболевания периферических артерий атеросклеротического генеза.
- Ишемическая болезнь сердца.
- Гипертоническая болезнь.
- Заболевания органов дыхания (неспецифического генеза): острая пневмония, в том числе затяжного течения, хронические бронхиты, заболевания верхних дыхательных путей (риниты, синуситы).
- Заболевания органов пищеварения: хронический панкреатит, хронический гепатохолецистит, состояние после операции по поводу язвенной болезни желудка и 12 перстной кишки и холецистэктомии.
- Заболевания опорно-двигательного аппарата: остеохондроз позвоночника с явлениями вторичного корешкового синдрома (шейный радикулит, плечелопаточный периартрит, грудной и пояснично-крестцовый радикулит); деформирующий остеоартроз; переломы костей конечностей, в том числе при наличии гипсовой повязки, погружённого металлического фиксатора, аппарата Илизарова, рана, в том числе и послеоперационная.



- Заболевания периферической и центральной нервной системы: плекситы, радикулиты, невриты, преходящие нарушения мозгового кровообращения, заикание.
- Заболевания мочевыводящей и половой систем: цистит, простатит в стадии обострения.
- Геморрой.

СМОТРИМ ВИДЕООБЗОР



ОТЗЫВ ОБ АППАРАТЕ «ПОЛЮС-2М»:

Пермские физиотерапевты и физики считают себя едва ли не пионерами в области применения магнитного поля в лечебных целях. Исследования велись ещё в довоенное время, когда существовал лишь медицинский факультет пермского университета, позже ставший мединститутом, ныне медуниверситет. На курорте «Усть-Качка» магнитотерапия появилась в 1986 году. Тогда здесь начали применять аппараты «Полюс-1» Свердловского Завода ЭМА.

Александр Бояршинов,
заведующий физиотерапевтическим
отделением курорта «Усть-Качка»,
Пермский край:

«Об аппарате «Полюс-2М» могу сказать следующее: у него футуристический дизайн. Выглядит очень современно. Наличие соленоидов. Качество комплектующих высокое. Пока у нас пять аппаратов «Полюс-2М» последней версии (из одиннадцати имеющихся «Полюсов»), мы намерены обновлять парк аппаратуры. Пациенты, особенно пожилые, с удовольствием принимают процедуры магнитотерапии – не надо раздеваться, как-то готовиться, потом вытираться. Нужно только полежать. Кому-то удаётся даже вдремнуть на процедуре. Попав на курорт повторно, пациенты обычно просят повторить магнитотерапию.»

СОВЕТУЕМ ТАКЖЕ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТОТ АППАРАТ:

ПОЛЮС 2Д

Данная модель по праву может считаться одной из самых классических, аппарат производится в неизменном виде с 1992 года. Отличительными характеристиками данного устройства являются:

- 1 Самый мощный среди большинства аналогов, сила магнитной индукции – 40 мТл;
- 2 Глубина проникновения в ткани не менее 12 см – воздействие на внутренние органы;
- 3 Простота использования;
- 4 Привлекательная цена.



ЗАКАЗАТЬ АППАРАТЫ МОЖНО В КОМПАНИИ «ВИТА ТЕХНИКА»

ТЕЛ.: 8 (800) 550-22-67, 8 (343) 288-51-46

WHATSAPP: 8 (902) 261-00-05

E-MAIL: SALES@VT66.RU

WWW.VT66.RU

СТОЛ МЕХАНОТЕРАПИИ

Твои точные движения

Стол для механотерапии 101.8 разработан для восстановления суставов верхних конечностей, от пястно-фаланговых до плечевых, укрепления мышц рук и развития мелкой моторики. Наличие дополнительного pedalного тренажёра позволит выполнять упражнения для нижних конечностей, регулируя нагрузку на ноги с помощью винта.



Стол гармонично впишется в пространство любого учреждения и позволит проводить групповые занятия до 4 человек одновременно.



Все столы выполнены из натурального дерева (бука), имеют стальное основание, высота столешницы может регулироваться от пола на 30 см. Столы долговечны благодаря качественной конструкции и являются официальным медицинским изделием.



Показания к терапии: стойкие, незначительные, умеренные и выраженные нарушения статодинамических функций, спастичность и тугоподвижность суставов верхних конечностей.



Возраст
использования:
от 3 лет.



Выбирая столы производства
компании КРУСТ, Вы обеспечиваете
себя качественным оборудованием
высокого исполнения.

В ассортименте нашего интернет-магазина **dostupsreda.ru**
представлены также другие столы механотерапии с комплектами тренажёров
для организации и ускорения процесса восстановления
двигательной активности.



КРУСТ

Современные средства
реабилитации

143402, г. Красногорск,
Бульвар строителей, 4, стр.1, БЦ "Кубик"
+7 (495) 105-96-92
8 800 505-02-85
info@krust.ru

krust.ru

НОВИНКИ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ



Новинки санаторно-курортного лечения:
МОРСКОЙ КОЛЛАГЕН и СЕКРЕТ ПИЯВКИ

В 2022 году на рынке продукции для санаторно-курортного лечения появились новинки:

- продукция с нативным морским коллагеном для здоровья мышц и суставов,
- продукция с натуральным экстрактом медицинской пиявки для здоровья вен и сосудов.

КОЛЛАГЕН ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ МЫШЦ И СУСТАВОВ

Применение коллагена для оздоровительных и косметологических процедур практикуется уже достаточно давно и успешно.

Коллаген – нитевидный белок, который составляет основу соединительной ткани, это один из ключевых компонентов суставов, костей, сухожилий, волос, кожи, ногтей, зубов. Кроме того, коллаген образует стенки вен, артерий и капилляров.

С возрастом запасы коллагена истощаются. Фибриллы начинают разрушаться быстрее, тогда как синтез коллагена по естественным причинам замедляется. Это ведёт к проявлению первых признаков старения – кожа истончается и теряет эластичность, образуются морщины, кости становятся более хрупкими, а суставы – менее подвижными.

С точки зрения применения в санаторно-курортном лечении, наибольший интерес представляет влияние коллагена на здоровье опорно-двигательного аппарата

и возможность его применения при соответствующих оздоровительных процедурах:

- Коллаген защищает хрящевую ткань от разрушения. Поэтому, когда с возрастом его выработка замедляется – состояние суставов начинает ухудшаться. В том числе возрастает риск развития остеоартрита. Согласно исследованию учёных из Иллинойского университета в Чикаго, приём коллагена может уменьшить проявления этого заболевания.

- Кроме того, коллаген лечит воспаления и помогает при боли в суставах.
- Коллаген повышает прочность костей, защищает их от разрушения и снижает риск развития остеопороза.
- Коллаген – один из важнейших компонентов мышц. Из этого белка состоит около 10% всей мышечной ткани. По словам учёных, он также способствует выработке мышечных белков и повышает эффективность тренировок.

С начала 2022 года один из ведущих производителей продукции для санаторно-курортного лечения НПФ Абицея запустил производство специализированной продукции для санаторно-курортного лечения с морским нативным коллагеном (имеет природное происхождение):

- **Концентрат для приготовления кислородного коктейля Абицея Движение для здоровья суставов.** Концентрат содержит пищевой коллаген и растительные экстракты, поддерживающие и восстанавливающие здоровье мышц, суставов, хрящевой ткани.
- **Жидкий концентрат для ванн BIOTONUS Для мышц и суставов с коллагеном.** Средство для ванн содержит коллаген и растительные масла, которые способствуют поддержанию и восстановлению здоровья мышц, суставов, хрящевой ткани.

Данные средства целесообразно применять в комплексе в рамках

оздоровительных туров, направленных на лечение болезней опорно-двигательного аппарата, туров для людей старшего поколения.

ЭКСТРАКТ МЕДИЦИНСКОЙ ПИЯВКИ ПРИ ЛЕЧЕНИИ ВАРИКОЗНОГО РАСШИРЕНИЯ ВЕН, БОЛЕЗНЕЙ СОСУДОВ

Гирудотерапия – давно известный, популярный и эффективный метод лечения варикоза вен. Экстракт медицинской пиявки также давно и успешно применяется в кремах и мазях при варикозном расширении вен.

Лечение пиявками основывается на специфическом секрете слюны медицинской пиявки. В состав слюны пиявки входят пептиды и ферменты, стимулирующие разжижение крови и разрушение тромбов, снижение давления внутри сосудов, снятие воспаления и боли.

Сегодня во всём мире наблюдается новый всплеск интереса к лечению пиявками. В настоящее время ведутся широкие исследования уникального препарата – слюны пиявки, в результате чего всё более расширяются показания к лечению пиявками, а на основе слюны создаются новые лекарственные препараты. Учёные обнаружили в слюне пиявки более 120 биологически активных веществ, которые способствуют снижению вязкости крови, повышают её бактерицидные и иммунологические свойства, препятствуют образованию тромбов, восстанавливают микроциркуляцию, улучшают кровоснабжение тканей. Первостепенными компонентами слюны пиявки являются гирудин, дестабилаза, гиалуронидаза, бделины, которые не только препятствуют тромбообразованию, но и способствуют разрушению «застарелого» тромба в сосуде.

С помощью гирудотерапии варикоза удаётся получить следующие результаты: снятие отёков, уменьшение или полное устранение болей, тяжести в ногах, стимуляция нормального лимфотока, улучшение

кровоснабжения тканей и питания их кислородом, уменьшение тромбов, снятие воспалительного процесса.

С начала 2022 года один из ведущих производителей продукции для санаторно-курортного лечения НПФ Абицея запустил производство специализированной продукции для санаторно-курортного лечения с экстрактом медицинской пиявки как в давно привычном, так и в новом формате:

- **Жидкий концентрат для ванн BIOTONUS Лёгкая походка с экстрактом пиявки.**

Средство для ванн содержит экстракт медицинской пиявки и растительные экстракты, которые оказывают ангиопротекторное, венотоническое, противовоспалительное и обезболивающее действие.

- **Крем-маска Абицея Лёгкая походка с экстрактом пиявки (для массажа и смазываний).**

Содержит экстракт медицинской пиявки и растительные экстракты, которые оказывают ангиопротекторное, венотоническое, противовоспалительное и обезболивающее действие.

Данные средства целесообразно применять в комплексе в рамках оздоровительных туров, направленных на лечение варикозного расширения вен, болезней сосудов.

Образцы для тестирования продукции, рассмотренной в статье, и информационные материалы по применению в санатории можно получить



Это опыт и репутация

непосредственно в клиентской службе завода-изготовителя НПФ Абицея: zakaz@abiceia.ru, 7 343 226 01 90, 8 800 505 36 58

Производство НПФ Абицея основано в 1994 году – это более 1000 м² собственных производственных площадей, 2 производственные площадки, собственное производство растительных экстрактов, собственная лаборатория биотехнологий, налаженная логистика с возможностью доставки по всей РФ и СНГ.

Производство соответствует международным стандартам ISO, вся продукция сертифицирована в соответствии с техническими регламентами и проходит тщательный контроль качества. Более 1000 санаториев РФ пользуются продукцией производства Абицея от 10 лет и более.



Это научный подход и качество

Завод-производитель НПФ Абицея производит и реализует продукцию для санаторно-курортного лечения:

- **Средства для бальнеопроцедур** (соли для ванн – йодобромная, бишофитная, фитосоли и др., жидкие концентраты для ванн, минеральные ванны, скипидарные ванны, бальнеологический бишофит).

- **Средства для ингаляций и ароматерапии** (натуральные эфирные масла, эмульсии, средства для солевых ингаляций).

- **Средства для SPA-процедур** (скрабы, обёртывания, гели, спаванны, маски и эссенции для лица)

- **Фиточай, чайные напитки** – изготавливаются из качественных лекарственных трав Алтая, Урала и Юга России.



Это полный цикл производства

- **Концентраты для кислородных коктейлей** с натуральными экстрактами.

- **Средства для бани, сауны, фитобочки, бассейна** (аромафитобальзамы, концентраты, запарки, травяные мешочки).

- **Средства для массажа** (массажные масла и массажные крема с натуральными маслами и экстрактами, травяные мешочки для восточных техник массажа).

- **Средства для теплолечения, физиопроцедур, нафталанотерапии.**

- **Также НПФ Абицея является лицензированным недропользователем, добывает и реализует лечебную бальнеологическую сапропелевую грязь** в природном заповеднике из реестра Юнеско, изготавливает оздоровительную косметику на основе данной сапропелевой грязи.

Подробнее об НПФ Абицея:

www.abiceia.ru – официальный сайт НПФ «Абицея».

www.balneo.biotonus-for-life.ru – сайт жидких бальнеологических концентратов BIOTONUS производства НПФ Абицея.

www.biorganika.ru – сайт биоактивной спа-косметики ТМ BIORGANIKA производства НПФ Абицея.

НПФ Абицея
в Telegram:
t.me/abiceia



(343) 226 01 90, 8 800 505 36 58
zakaz@abiceia.ru

УНИКАЛЬНАЯ

БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКАЯ СУСПЕНЗИЯ

ИЗ КАРЛОВЫХ ВАР

ВПЕРВЫЕ
В РОССИИ

АППЛИКАЦИИ

Аппликации – при болях в суставах и для лечения последствий спортивных травм.

- снимают болевые ощущения;
- повышают кровообращение;
- активируют перенос электронов;
- активизируют работу суставов, фаланг пальцев;
- повышают работоспособность мышц;
- снимают нагрузки после физического напряжения и защищают суставы;
- выводят токсины и шлаки;
- улучшают обмен веществ;
- восстанавливают энергетику организма после стрессовых нагрузок.

СПОРТИВНЫЕ ТРАВМЫ

БОЛЕЗНИ КОЖИ

БОРЬБА С ЦЕЛЛЮЛИТОМ

РЕЛАКСАЦИЯ

БОЛЕЗНИ СУСТАВОВ

РАДИКУЛИТ, ПОЛИНЕВРИТ

☎ 8 (499) 399-31-54

✉ TICO.RF@BK.RU

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

ЭЛЕКТРОНЫ ЛИТОСФЕРЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА

Дефицит поступления электронов в организм человека, живущего в городах в техногенных условиях, в окружении искусственных материалов, домов из стали и бетона, вызывает электрон-зависимые заболевания: **онкологию, диабет II типа, сердечно-сосудистые заболевания (ССЗ), поражение позвоночно-двигательных сегментов (ПДС) и другие болезни.**

Человечество, забыв о естественной связи с природой, погрузилось в мир лекарств, что привело к нарушению сенсорной системы, омоложению инсультов, инфарктов, поражению ПДС, болезням мозга и ССЗ. На фоне техногенных факторов окружающей среды, в условиях негативных климатических изменений, лекарственные средства не в силах излечить или устранить причины возникновения того или иного заболевания.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

Поражением ПДС страдает 80% населения. По данным ВОЗ, у женщин смертность в результате перелома шейки бедренной кости превышает смертность от рака! Депрессия и психосоматические расстройства увеличились на 28%, особенно у женщин. Болезни системы кровообращения (ССЗ) – у 47% населения. Онкология – вторая причина смертности: от неё умирает каждый шестой житель. Правильный выход из этого положения заключается в использовании биофизических ресурсов природы, что позволит сокращать применение лекарственных форм, даёт более широкие возможности использования природы, её регенерационных свойств в превентивной и лечебной реабилитации.

СУСПЕНЗИЯ «TINOWA» – это инновационная технология восстановления метаболической активности клеточных структур организма на основе электрон-донорной способности пелоидов, находящихся в нело-

кальном квантово-коррелированном состоянии с полигетерофункциональными природными соединениями полугидроморфных почв болотистых грунтов с высокой активностью анаэробной микрофлоры. Эти соединения, образуя комплексы с переносом заряда, формируют электрически некомпенсированную среду, что обеспечивает возможность квантовой трансляции электронов на организм.

СУСПЕНЗИЯ «TINOWA»

– это инновационная технология восстановления метаболической активности клеточных структур организма на основе электрон-донорной способности пелоидов, находящихся в нелокальном квантово-коррелированном состоянии с полигетерофункциональными природными соединениями полугидроморфных почв болотистых грунтов с высокой активностью анаэробной микрофлоры.

«Топливом жизни является электрон, или, точнее, энергия, которую он берёт на себя и постепенно отдаёт, протекая через клеточные механизмы», – доказал А.Сент-Дьердьи, Нобелевский лауреат по физиологии и медицине.

Бальнеологическая суспензия «Tinowa» содержит сильные антиоксиданты, включая биологически активные нестойкие соединения кислорода, являющиеся донорами электронов, которые конденсируются в водном матриксе митохондрий. Происходит восстановление энергетической функции митохондрий, что приводит к ускорению внутриклеточного транспорта метаболитов и гормональных регуляторов, восстановлению клеточного цикла и гармонизации апоптоза клеток.

Осадочные породы литосферы, содержащие пелоид, обладают большой плотностью. Они образуют за счёт химической реакции плотную массу электронов (+) заряда. Изъятый пелоид суспензии из осадочной породы, имеет меньшую плотность в жидкофазном состоянии и создает электронам (–) заряд. При нагревании

суспензии, содержащей соли магния, контакт активного пелоида с живым организмом создаёт движение электронов от (+) заряда к (–) заряду и возникает квантовое движение электронов в пространстве и времени. Контакт суспензии с организмом за счёт нелокального эффекта производит конденсацию электронов в теле человека из литосферы (водный матрикс митохондрий).

Практика применения показала, что биологический эффект солей магния в суспензии обеспечивает работу митохондрий клеток и синтез клетками более 300 ферментов. Восстанавливает регуляторные функции клеток, направленные на управление кальциевыми каналами. Магний стимулирует защитные и восстановительные процессы в коже и прилежащих тканях. Магний и бромиды в суспензии активируют пелоид и производство коллагена, стимулируют омолаживающую регенерацию клеток и замедляют старение кожи и организма, способствуют устранению депрессии и хорошему сну, повышению настроения и энергетике, нормализуют работу суставов и мышц, улучшают кровоток капиллярной системы, нормализуют давление, снижают вес.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
НА НАУЧНОМ ПОРТАЛЕ

WWW.BIOACTIVWATER.COM И WWW.TICO.SU

По материалам
Dr. Igor Oberetko (CZ)
и А.Стехина, к.т.н. (Россия)

УНИКАЛЬНАЯ

БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКАЯ СУСПЕНЗИЯ

ИЗ КАРЛОВЫХ ВАР

ВПЕРВЫЕ
В РОССИИ

СУСПЕНЗИЯ TINOWA

Суспензия Tinowa –
лечебный пелоид из региона
Lohne (Германия) с природным
бишофитом и активными электронами
для красоты кожи и здоровья тела.

НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ

7 преимуществ суспензии Tinowa

- уникальный состав;
- активные электроны;
- европейское качество;
- эффективность и безопасность;
- лечебные свойства;
- широкий спектр применения: ванны, аппликации, маски;
- удобная упаковка под любые цели.

ВАННЫ

Ванны – для красоты и сияния кожи

- оздоравливают кожу;
- замедляют процесс старения;
- превентивно воздействуют на костно-мышечную систему и кровоснабжение;
- успокаивают нервную систему;
- снижают давление и улучшают работу сердца;
- восстанавливают энергетический баланс организма;
- снимают депрессию, стресс, улучшают настроение.

МАСКИ

Маски – при проблемной коже,
угревой сыпи, экземе и псориазе

- оказывают лечебное противовоспалительное и очищающее действие на кожу;
- омолаживают в домашних условиях;
- стимулируют кровообращение и придают здоровый румянец;
- улучшают обмен веществ в клетках кожи;
- способствуют регенерации кожи;
- уменьшают воспалительные процессы;
- снимают раздражение;
- замедляют процесс старения кожи лица и тела.

☎ 8 (499) 399-31-54

✉ TICO.RF@BK.RU



КИНТ: УПРАВЛЕНИЕ САНАТОРИЕМ

НА ПЛАТФОРМЕ 1С

Программный комплекс для санатория,
реабилитационного центра
и бальнеолечебницы



Гостиница

Загруженность и доходность номерного фонда, онлайн-бронирование, учёт оплаты, реализация путёвок, клининг, опросы и рассылки, API для интеграции с CRM



Медицина

Учёт и себестоимость медицинских услуг, автоматическое расписание пациента, электронная история болезни, медикаменты и расходные материалы, загруженность кабинетов и персонала



Питание

Организация планового питания, ведение справочника блюд, составление меню, учёт прихода и расхода продуктов, синхронизация с «1С:Бухгалтерия 8»



Мобильное приложение для гостя



Мобильное приложение для медсестры



Мобильное приложение для руководителя



Мобильное приложение для горничной и завхоза

ГИПЕРБАРИЧЕСКИЕ КИСЛОРОДНЫЕ КАМЕРЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Процедуры в гипербарических кислородных камерах включены в утвержденные Минздравом РФ методические рекомендации по реабилитации пациентов, перенесших COVID-19.

НЕТ БАЛЛОНОВ
С КИСЛОРОДОМ

УСТАНОВЛИВАЮТСЯ
В ЛЮБОМ ПОМЕЩЕНИИ

100% ПОЖАРОБЕЗОПАСНОСТЬ

КАРДИОЛОГИЯ
НЕВРОЛОГИЯ
ЭНДОКРИНОЛОГИЯ
ГАСТРОЭНТЕРОЛОГИЯ
ПУЛЬМОНОЛОГИЯ
ГИНЕКОЛОГИЯ
УРОЛОГИЯ
ТРАВМАТОЛОГИЯ
ПЕДИАТРИЯ



Реклама

С 2015 года множество мед. учреждений по всей России установили кислородные камеры. В зависимости от коечного фонда, количество проведенных процедур достигает до 15 000 в одном ЛПУ ежегодно.

- Для установки нужно 3 кв.м. и 1,5 кВт электроэнергии в любом помещении (барозал не нужен)
- Отсутствие расходных материалов (нет баллонов с кислородом)
- Кислород вырабатывается кислородным концентратором
- Наличие регистрационного удостоверения Росздравнадзора
- Не требуют специального технического и обслуживающего персонала
- Процедуру проводит средний медицинский персонал после назначения врача
- Не требуют регистрации в Ростехнадзоре
- Себестоимость процедуры - 7 рублей
- Быстрая окупаемость



В 2021 году разработаны методические рекомендации, утвержденные МЗ РФ "Гипербаротерапия пациентов, перенесших COVID-19".

+7(495)212-09-22 WWW.O2CAPSULE.RU
ООО "ИНТЕРФИН" - эксклюзивный представитель в России