

1С:Медицина. Стоматологическая клиника

Описание функциональных возможностей

Фирма «1С», 2026

Прикладное решение **1С:Медицина. Стоматологическая клиника** предназначено для автоматизации большинства бизнес-процессов как частных практикующих врачей-стоматологов, так и стоматологических центров, и клиник, в том числе крупных сетей, состоящих из множества клиник, работающих обособленно или в рамках единой сети с общей базой пациентов, лицевых счетов и бонусных начислений.

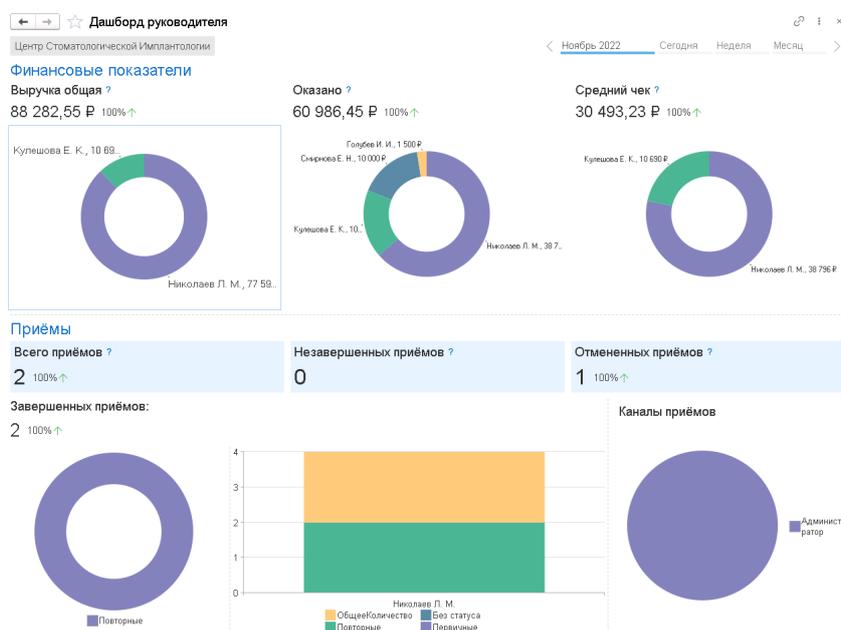
Управление бизнесом выполняется в одной программе:

- лечение;
- продажи;
- закупки;
- склад;
- финансы;
- управленческая зарплата;
- CRM;
- отчетность.

Имеются возможности удаленной работы при наличии Интернет, а также контроль работы клиники в режиме онлайн на смартфоне или планшете.

ДАШБОРД РУКОВОДИТЕЛЯ

Детальная информация руководителю для оперативного управления клиникой – структура записей, выручка, сумма оказанных услуг, средний чек, статистика приёмов, загрузка врачей, стоимость часа работы врачей.

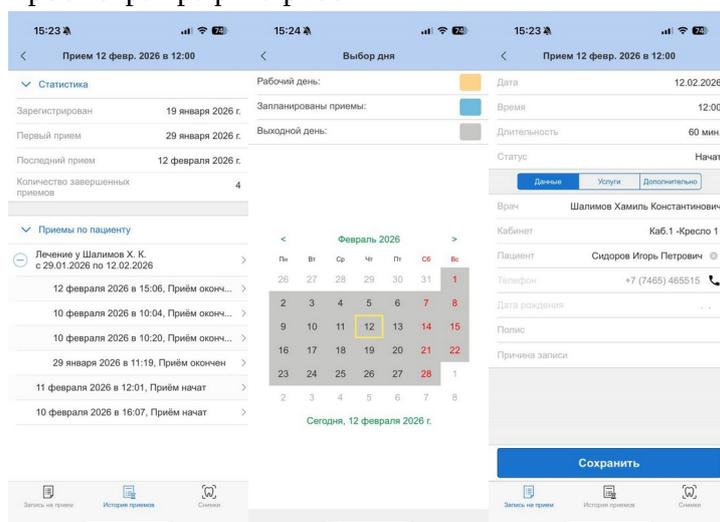


МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КЛИНИКИ

Мобильное приложение ([Google Play](#), [App Store](#)) на [мобильной платформе "1С:Предприятие 8"](#) позволяет сократить затраты на автоматизацию и использовать в работе смартфон или планшет. Для врача доступен журнал его записей, график работы и история приёмов пациентов.

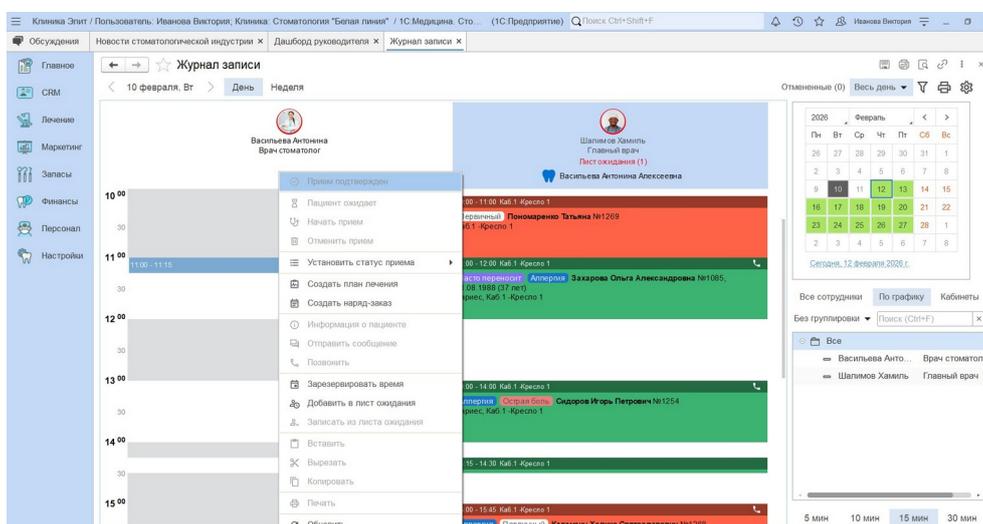
Основные возможности мобильного приложения:

- Возможность просмотра журнала записи по доступным сотрудникам и помещениям, а также возможность просмотра визитов.
- Возможность одновременной работы пользователя мобильного приложения с несколькими клиниками.
- Возможность создания, редактирования и отмены записей.
- Возможность просмотра графика работы.

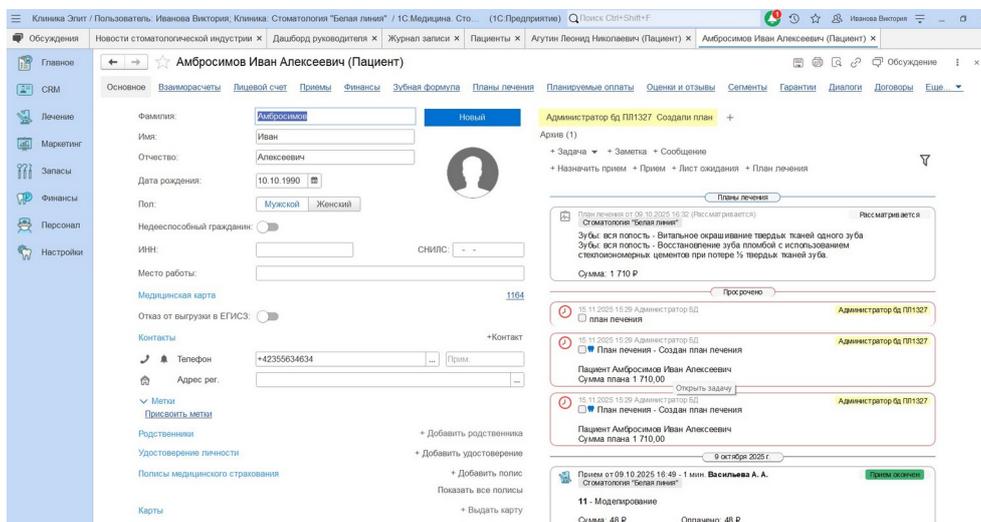


РАБОТА С ПАЦИЕНТАМИ

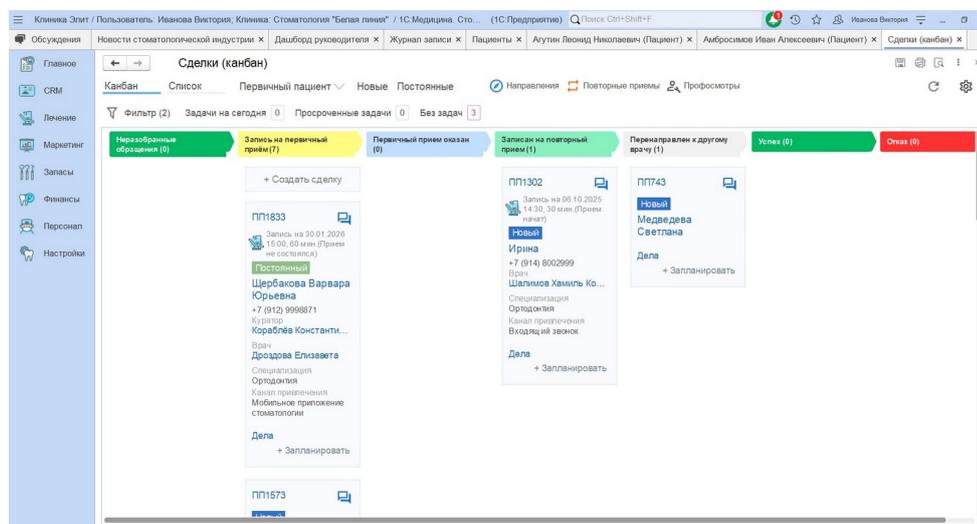
Журнал предварительной записи пациентов на обслуживание – удобный планировщик записей, статусы визитов пациентов, фильтры по врачам и кабинетам. Каждая запись пациента находится под контролем, нет ошибок, перепланирования, видна недогрузка персонала.



Ведение полной базы пациентов. Отражение в карточке пациента для администратора клиники полной информации о нем – статус пациента, медицинская карта, социальный статус, медицинские показатели, контактная информация, теги, удостоверения личности, родственники, договора, взаиморасчеты и многое другое.



Полный контроль сделок по первичным и повторным пациентам. Возможность настройки собственных сделок с указанием этапов. Автоматическое движение пациента по этапам сделки.



ПЛАНЫ ЛЕЧЕНИЯ

Решение позволяет вести учет планов лечения пациентов, когда для осуществления лечения пациенту необходимо совершить несколько визитов в клинику. Программа позволяет планировать прохождение плана лечения, а также контролировать его оплату и оказание запланированных услуг.

УЧЕТ ЗАПАСОВ НА СКЛАДЕ

Для учета запасов выполняется оформление поступления товаров и расходных материалов на склад. Учет запасов ведется по партиям и различным подходом к списанию партий (FIFO, по среднему). Оформление розничных продаж товаров клиентам производится вместе с услугами, списание материалов по калькуляциям выполняется при оказании услуг лечения. Обеспечивается проведение инвентаризации и ведется контроль критических остатков.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ И МАРКЕТИНГ

Функциональность решения включает в себя необходимые механизмы проведения маркетинговых мероприятий и контроля лояльности клиентов:

- Гибкие триггерные события с возможностью постановки задач и отправки уведомлений пациентам – запись на приём, предложение записаться на повторный приём, окончание срока действия страхового полиса, очередь на запись и многие другие.
- Анализ эффективности рекламных источников, автоматическое заполнение рекламных источников при онлайн-записи, возможность подключения системы контроля вызовов (колл-трекинга) для определения рекламных источников при входящем звонке.
- Скидки и бонусные программы с различными условиями начислений, учитывающие день рождения, количество оказанных услуг либо купленных товаров, когда предыдущий прием содержит определенную услугу, "каждая N-покупка", суммы покупок.
- Реферальная одноуровневая маркетинговая система "приведи друга" с начислением рекомендационных бонусов на счет за заданное количество визитов.

АНАЛИТИКА О РАБОТЕ КЛИНИКИ

Получение необходимой аналитики по работе клиники для контроля бизнеса и принятия своевременных управленческих решений:

- Отчеты по пациентам (продажи, анализ источников привлечения пациентов, взаиморасчеты с пациентами, средний чек и другие отчеты).
- Анализ финансовых результатов в различных аналитических разрезах (ведомость по денежным средствам, ежедневные отчеты, выручка, прибыли и убытки, управленческий баланс и другие отчеты).
- Отчеты по складам и местам хранения (остатки товаров на складах, оценка критических остатков и возможности их обеспечения, товарные отчеты по форме ТОРГ29 и другие отчеты).
- Анализ работы сотрудников (эффективность работы сотрудников, расчеты с персоналом и другие отчеты).
- Контроль работы клиники через Интернет.

или обычный интернет-браузер (используется при наличии у клиента стабильного подключения к Интернет).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Решение "1С:Медицина. Стоматологическая клиника" разработано на современной технологической платформе "1С:Предприятие 8.3", которая позволяет:

- обеспечить высокую надежность, производительность и масштабируемость системы;
- организовать работу с системой через Интернет, в режиме тонкого клиента или веб-клиент (через обычный интернет-браузер), в том числе в "облачном" режиме;
- создавать мобильные рабочие места с использованием планшетов и иных мобильных устройств;
- настраивать интерфейс для конкретного пользователя или группы пользователей с учетом роли пользователя, его прав доступа и индивидуальных настроек.