LONA

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА

II квартал 2026

АО «ЛОНА МЕДИКАЛ»

Апрель — июнь 2026



Омск

II квартал: сеть перешла к управлению загрузкой

Q2 2026

Ключевой результат — рост потока при стабильном среднем чеке; главный резерв — свободная врачебная мощность.

Результат квартала

7,17 млн ₽

выручка

Апрель 2,29 · май 2,12 · июнь 2,76 млн ₽

2 160

визитов

678 · 658 · 824; июнь стал максимумом квартала

Средний чек сохранялся в диапазоне 3,22–3,37 тыс. ₽ — рост июня обеспечен прежде всего увеличением числа визитов.

Масштаб и резерв

2 клиники в работе

33 сотрудника на 30 июня

58,3% загрузка врачей в июне

383 свободных врачебных часа — пространство для роста без расширения инфраструктуры.

Во II квартале LONA подтвердила спрос и работоспособность двух клиник. Следующий прирост выручки зависит от дозагрузки расписания, удержания стоимости привлечения и выхода доли ФОТ на целевой уровень.

Ход реализации проекта

15 марта 2026

ОТКРЫТИЕ ВТОРОЙ КЛИНИКИ LONA

Апрель — июнь 2026

Период укрепления команды и управляемости операционной модели

- Обновлена система адаптации «Идеальный врач LONA»; запущены ИПР ключевых врачей
- Запущены ДМС и реестр сроков аккредитации сотрудников
- Проведён аудит ФОТ и окупаемости врачей; врачи обучены экономическим метрикам
- Усилена команда: 3 гинеколога и 2 медсестры; проведены забег и День медработника

II квартал 2026

УКРЕПЛЕНИЕ КОМАНДЫ И HR-СИСТЕМ

+5 сотрудников

3 ГИНЕКОЛОГА И 2 МЕДСЕСТРЫ

II квартал 2026 года стал периодом укрепления команды, стандартизации HR-процессов и повышения управляемости экономики клиник

Ключевые события и итоги II квартала

Маркетинг / управление выручкой / кадровая устойчивость

МАРКЕТИНГ И ИТОГИ

Рекламный бюджет

Июнь и июль: 500–600 тыс. ₽ в месяц.
Каналы: наружная реклама, радио, Яндекс Директ, 2ГИС, ПроДокторов, блогеры.

Июнь к маю

Лиды +40%
Визиты +39%

Загрузка врачей

67% — средняя загрузка основных врачей пациентами в июне.

УПРАВЛЕНИЕ ВЫРУЧКОЙ

Обучение врачей продажам

С июня запущена программа обучения врачей эффективным допродажам на приёме.

Программа «Маршрут пациента»

Разработана карта маршрута с чёткими шагами и рекомендациями; внедряется директором и главным врачом.

Рейтинг врачей

Два ключевых показателя: допродажи на приёме и повторная запись сразу на визите. Они дают наибольший эффект для выручки и повторных обращений.

КАДРОВЫЕ СОБЫТИЯ

Выбытие врача

В июне врач на полной ставке уехала на ПМЖ в Москву, предупредив за 2 недели. Быстрое замещение было невозможно.

Эксперимент с врачом УЗИ

Врач УЗИ (мужчина) принят на 0,5 ставки. Поток не сформирован: пациентки предпочитают женщин-врачей. С августа сотрудничество прекращается.

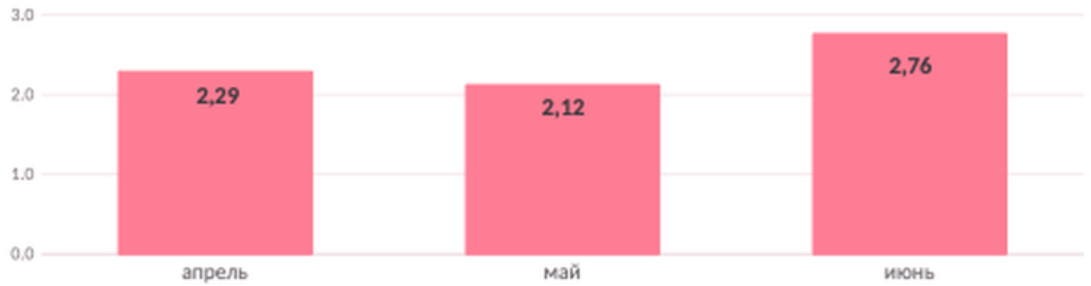
Рост доступной мощности

Несмотря на выбытие врача, доступные часы сети к июню выросли на 19%.

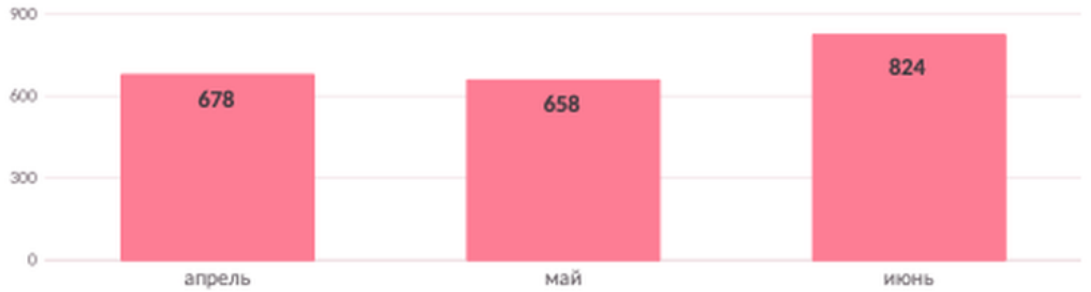
Операционные показатели: динамика во II квартале 2026

Выручка, млн ₽

II квартал: 7,17 млн ₽

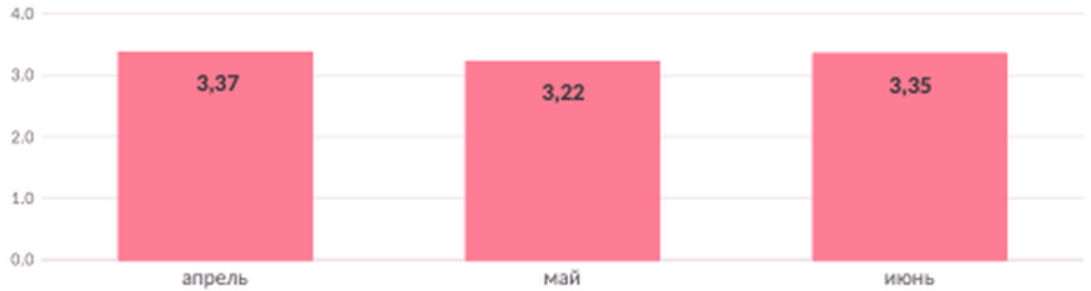


Визиты, шт.

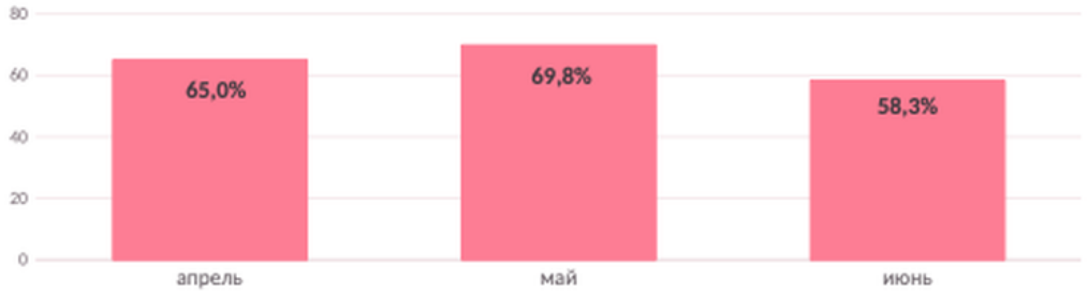


Средний чек, тыс. ₽

Выручка ÷ визиты

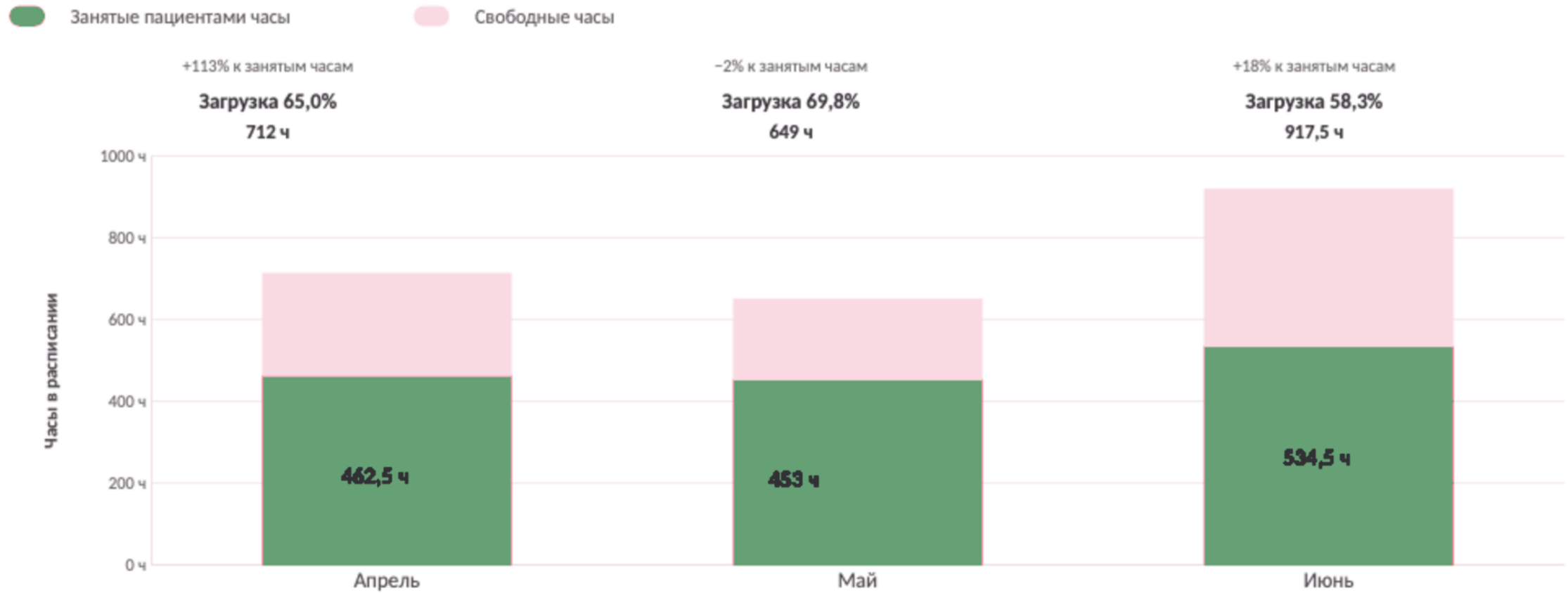


Загрузка врачей, %



II квартал: 7,17 млн ₽ выручки и 2 160 визитов; средний чек стабилен — 3,22–3,37 тыс. ₽.
Июнь к апрелю: выручка +20%, визиты +22% — рост обеспечен пациентопотоком, а не повышением чека.
Загрузка снизилась с 65,0% до 58,3%: расширенное расписание сформировало резерв для следующего этапа роста.

LONA: рабочее время врачей и его загрузка пациентами



В июне занятые часы выросли на 18%, но расписание расширилось быстрее — создан резерв для дальнейшего роста пациентопотока.

Маркетинг и формирование спроса

Квартал в цифрах

1 317 входящих звонков
2 160 визитов
1 152 первичных
1 008 повторных

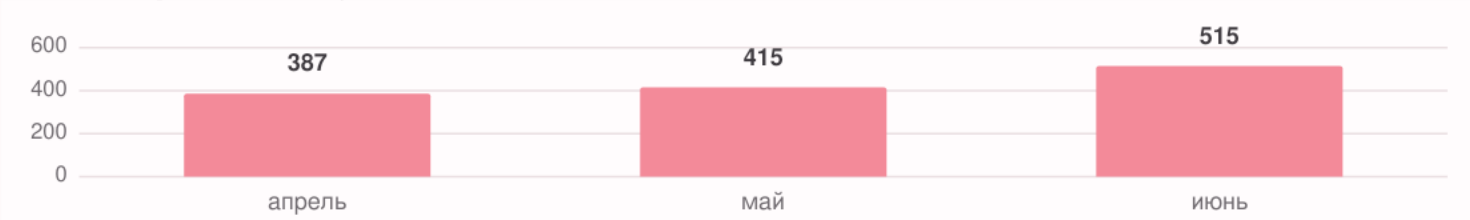
Что это означает

Звонки выросли на 33% к апрелю. Первичный поток стабилен — 379–393 визита в месяц. Июньский рост обеспечили повторные визиты.

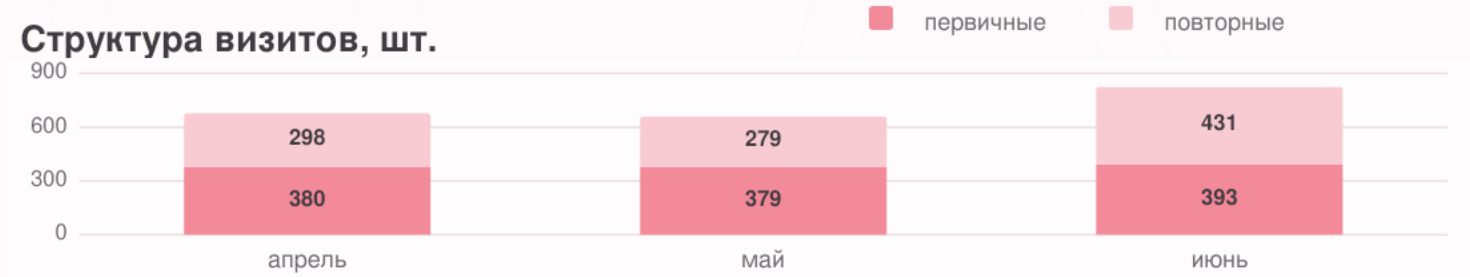
Задача следующего этапа

Увеличивать первичный поток, удерживая стоимость визита до 1 000 ₽, и масштабировать возврат пациентов.

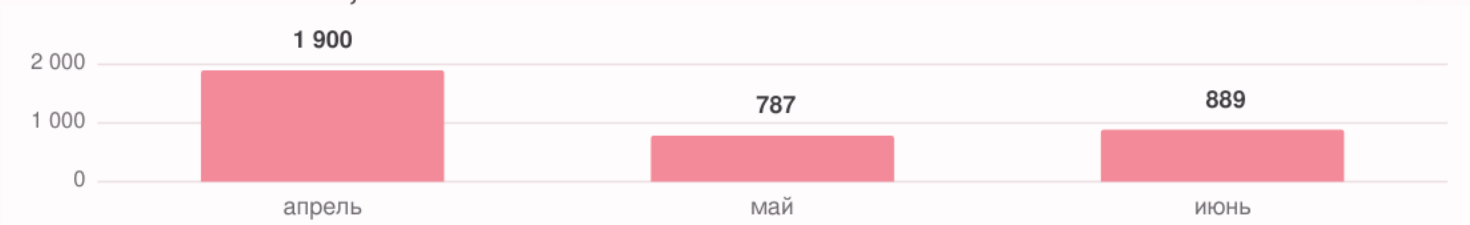
Входящие звонки, шт.



Структура визитов, шт.



Стоимость визита, ₽



Источники: коллтрекинг и внутренняя аналитика LONA, апрель–июнь 2026

Продажи, спрос и загрузка мощностей

К июню сеть расширила врачебную мощность; загрузка 58,3% оставляет резерв для роста без дальнейшего увеличения расписания.

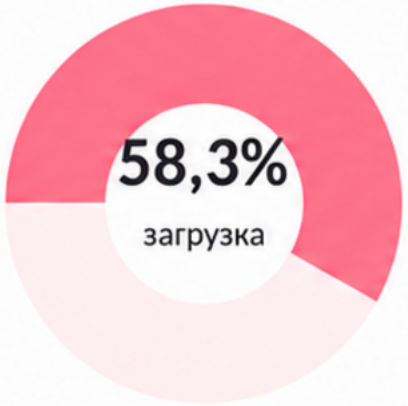
Загрузка врачебной мощности

Состояние на июнь 2026

Рабочая мощность
917,5 ч

Занято пациентами
534,5 ч

Свободный резерв
383 ч



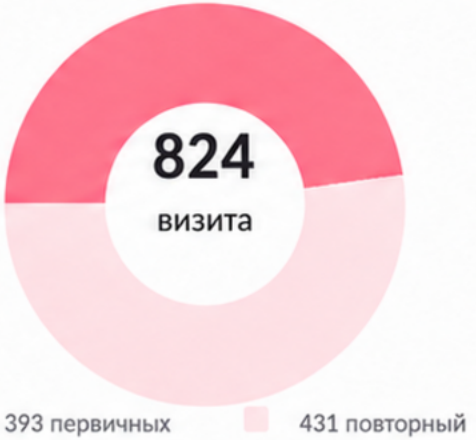
41,7% мощности свободно

Спрос и структура визитов

Фактические показатели июня

515
входящих звонков

+33% к апрелю



Повторные визиты — 52,3% общего потока

Вывод

Сеть может расти на существующей мощности: в июне свободными оставались 383 врачебных часа.

- дозагрузка свободных врачебных часов
- рост первичного потока при стоимости визита до 1 000 ₽
- удержание доли повторных визитов выше 50%
- настройка учета «звонок → запись → визит»

Источники: расписание врачей, коллтрекинг и внутренняя аналитика LONA

Финансовые показатели

Выручка / динамика роста / стадия проекта

7,17
млн ₽
выручка II квартала

II квартал: рост выручки и пациентопотока

Сеть продолжает переход от запуска второй точки к загрузке двух действующих клиник.

- в июне выручка достигла 2,76 млн ₽ — на 20% выше апреля
- за квартал проведено 2 160 визитов; средний чек стабилен
- рост обеспечен увеличением потока, при этом 41,7% июньской мощности остается свободной

+54%
рост выручки
II квартал к I кварталу

Выручка выросла на 2,52 млн ₽ за квартал

Квартальная выручка увеличилась с 4,65 млн ₽ в I квартале до 7,17 млн ₽ во II квартале.

- абсолютный прирост к I кварталу составил 2,52 млн ₽
- июнь — самый сильный месяц полугодия: 2,76 млн ₽
- рост обеспечен пациентопотоком при стабильном среднем чеке

III квартал: рост действующей сети и подготовка к масштабированию

01 Загрузить врачебное расписание

Перевести свободные врачебные часы в визиты за счёт дозагрузки действующих врачей и роста потока пациентов в первой и второй клиниках.

Контроль: визиты · занятые часы · загрузка по врачу

02 Масштабировать эффективный спрос

Развивать UGC и долгосрочные проекты с локальными инфлюенсерами, наращивая поток пациентов при сохранении эффективности маркетинга.

Контроль: звонки · первичные визиты · стоимость визита

03 Подготовить третью клинику к запуску

Оформить аренду помещения, выполнить ремонт, пройти лицензирование и сформировать врачебную команду к открытию.

Цель: 4 врача-гинеколога в штате к 1 октября 2026 года

04 Усилить действующую команду

Закрыть кадровую потребность первой и второй клиник и обеспечить устойчивое врачебное расписание.

Цель: дополнительно 2,5 ставки врачей-гинекологов

05 Выйти на операционную безубыточность

Обеспечить рост выручки за счёт загрузки созданной мощности и удерживать постоянные расходы под контролем.

Цель: достижение операционного нуля

06 Завершить подготовку выпуска акций

Подготовить документы и провести необходимые корпоративные процедуры для дополнительного выпуска акций.

Срок: август 2026 года

Главный фокус III квартала — загрузить действующую сеть, выйти на операционный ноль и подготовить следующий этап масштабирования.