院所開業評估要點

文／黃建榮、羅明宇、吳鐘霖醫師整理

一、資格：中醫師執業滿兩年（依中醫師證書背面登錄之執業日期為準，執業時間須滿兩

二、地點：依個人的背景狀況選擇對經營有利的地點，例如：選擇自己曾長時間居住或工作的地方，因已有自己熟悉的人脈及地緣關係，可獲得廣告效益增添經營之助力。地點之選擇攸關新院所經營之成敗不可不慎，地點之選擇可分成下列幾點來考慮：

（1）當地人口量：開業地點應選擇具有一定人口量的地區，人口越密集，就醫機會增加，若是近學校、市場、機關的店面，患者群較廣，若屬於商業區店面則應注意夜間及假日可能會因人氣不足使門診量下降。

（2）交通：交通的便利性、停車（包括汽機車）是否方便、公車路線圖、是否有捷運車站都須仔細研究，因為交通越便利就醫也就越便利，有助提高病患的回診率；如捷運可縮短交通時間使就醫更為方便，捷運車站的設計係依人口流量的多寡及車站腹地的發展加以評估衡量，因此，較大的車站未來也必然會有較多的人潮，連帶的商機必然較大。尤其距離車站愈近，店面之營運效益愈大，一般而言方圓一百公尺內最為明顯，其後隨之遞減，而五百公尺內的潛力也不容忽視。

（3）診所密度：當地中醫診所若已林立，則所分配到的病患資源一定有限，健保給付之點值亦相對低落（如：中部地區目前即屬於點值最低的區域），除非實力堅強並擁有超強的醫療服務團隊，否則選擇高密度的地點除了與同行惡性競爭外，也增加了經營的困難度。

（4）店面的選擇：尋找設店點，不能只看人多，還必須觀察該地區的商圈屬性，是否適合自己的行業：開業成功要素，第一是地點、第二也是地點、第三還是地點，地點占了開業成功要素80%以上，合於這種要

求商圈屬性的行業，店面並不多見，因此設立地點條件要求的標準太高，要找到適合的商圈並不容易。每一種行業適合的商圈都不一樣，不要以為熱鬧人多的地方，就一定適合開業，還必須觀察該地區的商圈屬性，是否適合自己的行業。

此外選擇店面時還要注意下列要素：

（4.1）店面面寬：不同的業別對店面面積有一定的要求，但「面寬」更能決定是否能引起消費者的注意，一般來說最好不要少於 5 公尺。

（4.2）樓層：依照人潮行動的路線及水平視線分析，一樓較二樓的店面為佳，除非一樓發展相當成熟導致可開業空間不足。

（4.3）店面連續不間斷：許多人將店面買在市區的精華地段，以為這樣就買到金店面了，但是卻忽略店面不連續的問題，如果街面中間夾雜銀行、醫院、學校、機關等，會造成夜間人潮劇減，而真正的金店面兩旁甚至對面則是連續不斷的店面，所以聚客力強。

（4.4）業種集中或貼近人潮：需求業種密集如服飾街或餐飲街。因為業種集中可帶來人潮，但仍需瞭解客層需求，一般來說，離商圈中心愈近，業種就愈偏向娛樂及服飾，周邊才是餐飲，再其次則與住家相關的民生用品店。

（5）店面簽約租期 3 至 4 年最佳：如你是承租人，找好店面之後，接下來就是要與房東簽約，但是這個動作不能太早，必須待開店前的準備步驟都完成後才能進行，一旦與房東簽約後，就開始支付房租，自然就會有時間壓力，所以在簽約前，盡可能將一切籌備工作與書面資料先準備好。與房東簽約時，最好能爭取裝潢期免收租金，也就是把租金的起算時間延後，這樣才可以節省租金，另外，租期最好以 3 至 4 年

為較理想，如果只簽 1 年，屆期店面卻被房東收回去，先前投資的裝潢就泡湯了。簽約時需注意房東是否要求在解約時，應將店面恢復原狀或拆除清掃完畢，如果這樣，屆時必然會增加店面拆除及清運打掃的成本，會增加自己的支出，所以，在與房東簽約時，最好不要有要求店面要恢復原狀的條文。簽約時通常還必須支付房東押金，押金的行情通常為租金的 2 至 3 個月，所以在簽約時，必須付店面押金及第 1 個月租金，只是店面承租下來，需要一段裝潢期，最好能向房東情商，租金起算的日期能夠扣掉裝潢期。至於簽約之後，除了應與房東維持良好的互動關係，另外有一點值得一提，即使開店後生意很好、獲利頗高，最好也不要讓房東知道，如果有事要約房東來店裏時，最好是挑冷門時段，讓房東看到店裏生意太好，一旦他認為你這家店很賺錢，下一步很可能就會漲房租，或是想租約到期之後不續租，乾脆把店面收回來自己做，那麼，大好的店面只好拱手讓人。