**Jak otworzyć gabinet dietetyczny?**

**Otwierając własny gabinet, dietetyk siłą rzeczy staje się także przedsiębiorcą. Do jego zakresu obowiązków, oprócz kontaktu z pacjentami, dochodzi załatwianie formalności związanych z prowadzeniem firmy. Od czego zacząć? Poniżej kilka praktycznych wskazówek.**

Przepisy polskiego prawa nie precyzują dokładnie, jakie wykształcenie powinna posiadać osoba świadcząca usługi dietetyczne. W praktyce jednak najlepiej jest ukończyć studia wyższe, które dadzą nam najlepsze podstawy do budowania kariery zawodowej.

Z dyplomem w garści wielu absolwentów rozważa otworzenie własnego gabinetu. Zanim rozpoczną pierwsze konsultacje z pacjentami, muszą podjąć kilka ważnych decyzji dotyczących rejestracji firmy, kierunku, w jakim chcą rozwijać swoją markę oraz zakupu podstawowego wyposażenia.

Rejestrować czy nie?

Jeśli decydujemy się na samodzielne prowadzenie gabinetu, to na starcie mamy do wyboru dwie opcje. Pierwszą z nich jest zarobkowa działalność nierejestrowana, przy której nie musimy składać wniosku do CEIDG, opłacać składek ZUS, zaliczek na podatek i prowadzić szczegółowej księgowości. Jest jednak jeden podstawowy warunek, jaki należy spełnić – przychody z działalności w żadnym miesiącu nie mogą przekroczyć 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia. W 2019 r. było to 1125 zł.

W związku z tym nierejestrowana działalność to dobra opcja np. dla studentów, którzy dopiero wchodzą na rynek pracy i chcą dorabiać w zawodzie. Jeśli gabinet ma generować większe obroty, należy zarejestrować firmę w dowolnej formie (poza spółką partnerską). Najpopularniejszą opcją jest prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej. Numer PKD, jaki należy wpisać we wniosku to 86.90.E Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana.

Warto pamiętać, że przy obecnych przepisach w początkowym okresie prowadzenia firmy możemy cieszyć się obniżonymi składkami ZUS. W praktyce oznacza to ulgę na start przez pierwsze pół roku, czyli comiesięczne opłacanie jednej składki – na ubezpieczenie zdrowotne. Po tym czasie przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z kolejnego ułatwienia, czyli mniejszego ZUS-u. Okres ten trwa dwa lata.

Franczyza czy własna marka?

Podczas dopełniania wszelkich formalności związanych z zakładaniem firmy, zwykle przychodzi czas na decyzję – pod jaką marką chcemy działać. I tutaj znowu do wyboru mamy dwie opcje. Pierwszą z nich jest budowanie własnego biznesu od podstaw – to znaczy wymyślenie unikatowej nazwy, logo, identyfikacji wizualnej oraz strategii marketingowej. Plusem takiego rozwiązania jest swoboda w podejmowaniu działań oraz tworzenie całkowicie autorskiego projektu, jakim jest nasza firma. A minusy? Przede wszystkim to większa trudność w zaistnieniu w świadomości pacjentów, a także konieczność samodzielnej promocji swoich usług, która może pochłaniać nam znaczną część czasu.

Drugim możliwym kierunkiem jest przyłączenie się do sieci franczyzowej. Dzięki niej mamy możliwość działania pod szyldem rozpoznawalnej marki, otrzymujemy gotowe know-how, a także wsparcie w zakładaniu i prowadzeniu gabinetu. Minusem są jednak opłaty franczyzowe, konieczność trzymania się zasad narzucanych przez franczyzodawcę oraz określony kapitał początkowy, który zwykle waha się od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Przed podjęciem ostatecznej decyzji warto określić swoje cele, oszacować nakłady pracy i wszelkie koszty oraz stworzyć wstępny biznesplan, który pozwoli nam sprawdzić, ile godzin dziennie możemy poświęcać na konsultacje z pacjentami, a ile zajmą nam działania marketingowe.

Pora na gabinet!

Formalności załatwione? Przyszedł więc czas na wybór gabinetu. Gabinet dietetyczny nie musi spełniać specjalnych wymogów. Dobrze jednak, aby w lokalu oprócz miejsca do przyjmowania pacjentów, znajdowała się toaleta, poczekalnia, czy pomieszczenie socjalne. Dobre lokalizacje to te w pobliżu klubów fitness, przychodni lekarskich, czy salonów piękności. Nie jest to jednak regułą. Ważne, aby nasz gabinet był nowoczesny i estetyczny, a usługi były świadczone na najwyższym poziomie. Wrażenia wizualne są nie do przecenienia – wystrojem możemy albo wzbudzić w klientach zaufanie, albo wręcz przeciwnie, zniechęcić ich do naszej marki.

W co warto wyposażyć gabinet, aby ułatwić sobie pracę?

Laptop i drukarka. Te urządzenia wydają się być oczywistością, jednak bywa tak, że początkujący dietetycy skupiają się w pierwszej kolejności na zakupie akcesoriów medycznych. Nic nie zastąpi nam jednak dobrej klasy sprzętu biurowego, na którym będziemy prowadzić ewidencję pacjentów, układać jadłospisy, czy załatwiać sprawy formalne.

Program do zarządzania gabinetem. Jednym z najpopularniejszych na rynku jest Kcalmar.pro, który pozwala na szybkie kreowanie jadłospisów, korzystanie z bazy sprawdzonych przepisów oraz tworzenie kart pacjentów. Plusem tego oprogramowania jest skorelowanie z aplikacją mobilną dla klientów. Dzięki niej możemy przesyłać zindywidualizowane jadłospisy, zamieszczać komentarze, a nawet tworzyć im listę zakupów. To rozwiązanie jest wygodne dla obu stron – dietetykom usprawnia pracę, a pacjentom daje poczucie bycia pod ciągłą opieką specjalisty.

Ciśnieniomierz, fałdomierz, waga, centymetr krawiecki, miarka do pomiaru wzrostu. Te drobne urządzenia i przyrządy pozwolą dokonać podstawowych pomiarów, które są punktem wyjścia do oceny stanu zdrowia naszych pacjentów. Ich posiadanie jest niezbędne, aby świadczyć usługi w sposób pełny i profesjonalny.

Analizator składu ciała. To urządzenie dla osób, które są gotowe poczynić większą inwestycję. Koszt specjalistycznego analizatora waha się od kilku do kilkunastu tysięcy złotych, dlatego nie wszyscy początkujący dietetycy od razu decydują się na jego zakup.

Te podstawowe elementy wystarczą, aby nasz gabinet ruszył i zaczął przyjmować pierwszych pacjentów.