

QUANT.

RESEARCH MARKET

Воронка пациентов на падающем рынке

Исследование рынка, конкурентного поля и аудитории сети стоматологий «Н» для построения воронки продаж в условиях сжимающегося платёжеспособного спроса.

Заказчик	Сеть стоматологий «Н», город — 8 клиник
Сегмент	Частная стоматология среднего и премиального сегмента: имплантация, протезирование, ортодонтия, терапия, детская стоматология
Период	Данные 2024 — июль 2026, сбор источников 20.07.2026
География	город-миллионник и агломерация
Объём работ	5 ступеней исследования · 15 конкурентов в полном досье · 8 разрывов «обещание — опыт» · воронка продаж из 5 ступеней
Исполнитель	Quant, quant-agency.ru

Research Market · подготовлено Quant · июль 2026 · демонстрационный фрагмент

Демонстрационный фрагмент. Названия компаний, адреса, город и имена скрыты, цифры и цитаты подлинные.

КАК ЧИТАТЬ ЭТОТ ОТЧЁТ

В тексте встречаются три типа утверждений, и они всегда оформлены по-разному, чтобы их нельзя было спутать за секунду чтения.

Оформление	Что это значит
Обычный текст — факт	Проверяемое утверждение с прямой ссылкой на источник и датой обращения. Цитата, цена из прайса, показатель из официального прейскуранта, цифра из открытой отчётности.
<i>Курсив синим — оценка</i>	Наш вывод, построенный на нескольких фактах путём сопоставления. Не выдумка — расчёт или интерпретация с указанием, из чего она собрана.
Жирный бордовый — рекомендация	Что стоит сделать. Всегда с обоснованием и с условием, при котором рекомендация перестает быть верной.

Дополнительно каждое значимое утверждение помечено статусом данных, короткой плашкой:

ФАКТ подтверждено источником с датой и ссылкой **ОЦЕНКА** наш расчёт на основе фактов
ГИПОТЕЗА вероятное объяснение, требует проверки **НЕТ ДАННЫХ** честно не нашли, не значит «не существует»

Уровень уверенности в выводе показан пятью кружками, закрашенные кружки означают степень уверенности:

●●●●●, максимальная уверенность, вывод подтверждён независимо в нескольких источниках, опровержений не найдено ●●●○○, средняя, вывод обоснован, но построен на части нужных данных

ВАЖНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ЭТОГО ПРОГОНА

Работа выполнена по открытым источникам: сайтам клиник, независимым площадкам отзывов, официальным реестрам и государственным прейскурантам. У исследования не было доступа к внутренним данным клиники «Н», выгрузке из медицинской информационной системы, воронке записи, среднему чеку, структуре выручки по услугам и филиалам.

Следствие: всё, что касается внутренней экономики «Н», динамика обращений, конверсия консультации в лечение, доля отказов после озвучивания сметы, доля и рентабельность ДМС-потока — в этом отчёте идёт статусом **ГИПОТЕЗА** и опирается на рыночные прокси (голос пациентов, ценовая карта города), а не на собственные цифры клиники. Раздел «Что измерить внутри клиники» в ступени 4 и блок условий опровержения в ступени 5 указывают точно, какая выгрузка закрывает каждый пробел.

КАК ЭТО СДЕЛАНО И КАК ПРОВЕРИТЬ

Раздел стоит здесь, перед разбором рынка, а не в конце отчёта приложением, потому что порядок сбора определяет, можно ли доверять выводам. Ниже, правила, по которым собирались и отбраковывались данные, и честный список того, что осталось недоступным.

Границы рынка зафиксированы до начала сбора

Категория, география, период и единица измерения определены заранее и не менялись по ходу работы: это защита от подгонки границ под удобный результат. Категория, частная стоматология среднего и премиального сегмента: имплантация, протезирование, ортодонтия, терапия под микроскопом, детская стоматология. География: город-миллионник и агломерация. Пациент физически выбирает клинику в радиусе поездки, дистанционного оказания этой услуги не существует. Период, 2024, июль 2026, прайсы и отзывы сняты на одну дату, 20.07.2026, чтобы сравнение было честным.

Источник вне границ рынка не служит доказательством

Иностранные и федеральные кейсы в доказательную базу не входят. Единственное исключение, категоричная закономерность, уже подтверждённая двумя и более локальными местными игроками; такая закономерность допускается как вывод об отрасли, но не заменяет местную фактуру. Федеральная статистика используется только как рамка для контекста, помечается словом «федеральное» и никогда не выдаётся за местную цифру.

Жалоба входит только дословной цитатой со ссылкой и датой

Пересказ жалобы своими словами без прямой цитаты и указания площадки и даты в доказательную базу не принимается, тезис в этом случае помечается как гипотеза, а не факт. Это правило соблюдено по всему отчёту: там, где дословной цитаты найти не удалось, так и написано, «не найдено», без замены пересказом.

Три слоя источников не смешиваются

Голос пациента — это независимые площадки отзывов (ПроДокторов, Яндекс Карты, 2ГИС, Zoon, Otzovik): то, что реально говорят люди, участвует в подсчёте системных претензий. Маркетинг (сайты клиник и их промо-материалы) используется только для одной задачи — сравнить обещание с опытом, сам по себе он не факт о качестве лечения. Реестры (официальные данные ФНС и портал государственных закупок) вынесены отдельным слоем, дают только масштаб бизнеса и в подсчёт жалоб не входят; отчётность юридического лица не равна обороту всего бизнеса, эта оговорка сделана явно везде, где встречается реестровая цифра.

Правило заказчика, то же, что и для конкурентов

Досье на саму сеть «Н» собрано с той же полнотой, что и на конкурентов, и по тем же правилам: сайт клиники, только источник обещаний, независимые площадки, единственный источник голоса пациента. Позитив собирается наравне с негативом: он показывает, какое поведение уже достижимо силами самой компании, а не только то, что не работает.

Что осталось недоступным, честно, без маскировки

ПроДокторов закрыт защитой от автоматического сбора почти для всех карточек, кроме собственной страницы «Н» и частично двух конкурентов, по большинству игроков поля данные этой площадки взяты только как агрегированный рейтинг, без прямого чтения текстов отзывов. Площадка Flamp недоступна для сбора по всему рынку без исключений. Zoon и Otvovik в большинстве случаев не отдают текст отзыва техническими средствами сбора, дословные цитаты с этих двух площадок получены только по самой сети «Н» и единично по двум конкурентам. Один конкурент из заявленных клиентом (Клиника Т) остался с пустым досье по техническим причинам сбора, не по причине отсутствия игрока на рынке, зафиксировано прямо в приложении Г. Портал государственных закупок отдаёт пустую программную оболочку без исполняемого содержимого; ни по одному из 15 игроков не найден полный комплект данных по контракту (номер, дата, сумма, предмет), единственный найденный сигнал закупочной активности не расшифрован до уровня контракта и не используется как цена сделки.

Интервью с собственником «Н» в этом прогоне не проводилось: это отдельное и значимое ограничение, подробно раскрытое в ступени 1: часть выводов о собственном позиционировании компании построена реконструкцией по открытым источникам, а не проверена из первых рук.

РЕЗЮМЕ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

Главное за две минуты. Полное обоснование каждой цифры и вывода, в ступенях 1–5.

1,5–2×

во столько раз имплант «под ключ» в частной клинике дороже, чем в государственной поликлинике города (≈47 380 ₽ по официальному прейскуранту)

8 из 15

конкурентов с полным досье, у которых независимо подтверждён разрыв между обещанной и фактической ценой лечения, включая саму сеть «Н»

57–83 тыс ₽

пакет «имплантация под ключ» у «Н», нижняя-средняя часть городского диапазона, а не «в два раза выше рынка», как пишут в жалобах

Вывод 1 — уровень уверенности ●●●●○. Барьер для роста «Н» — не цена, а непредсказуемость итогового счёта. По прайсу сеть находится в нижней-средней части рынка почти по всем категориям услуг: коронка вне импланта у «Н» самая дешёвая в собранном поле (14 080 ₽), брекет-система — вторая по дешевизне. При этом заявленное УТП сети, «полный отчёт о каждом потраченном рубле», оказалось точкой основного потока жалоб: цена систематически вскрывается уже после начала диагностики или лечения. Этот же паттерн независимо подтверждён у пяти конкурентов: это болезнь категории, а не порок одной сети (ступень 3, часть 5).

Вывод 2 — уровень уверенности ●●●●●. Падает не потребность лечиться, а готовность платить частную цену — и у падения есть работающая бесплатная альтернатива. Государственная стоматология города почти не подняла цены к 2026 году и держит имплант «под ключ» на уровне вдвое ниже частного рынка, а базовое лечение (кариес, пульпит, пломбирование) по ОМС бесплатно для любого пациента без привязки к клинике. Ценовую войну с этой альтернативой частная клиника выиграть не может, конкурировать можно только предсказуемостью и доверием к конкретному врачу (ступень 2, раздел 6; ступень 4, раздел 4).

Вывод 3 — уровень уверенности ●●●●○. Самый дешёвый и быстрый резерв роста — не новые пациенты, а те, кто уже был в сети и не начал лечение. Пациенты выбирают конкретного врача, а не бренд сети («цены в этой клинике выше, но я продолжила лечение», о переходе за ортодонтом), и расхождение сметы после диагностики, главная причина, по которой начатый контакт обрывается. Внутри самой сети «Н» уже есть подтверждённый пациентами прецедент прозрачного расчёта (хирург, который «сразу рассчитал приблизительный прайс, который меня устроил»), задача не изобретать новое, а сделать это стандартом сети. Оценка снижена до среднего уровня, потому что размер этого резерва (число пациентов с незавершённым планом лечения) клиникой не предоставлен.

ЗА ЧТО БРАТЬСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

1. **Зафиксировать смету как продукт.** Публичное обязательство: согласованный план лечения с итоговой суммой не растёт без отдельного письменного согласия пациента. Сначала, внутренний протокол и полномочия врача, потом, обещание наружу.
2. **Обзвонить пациентов с незавершённым планом лечения** под новое обязательство о фиксированной смете, самый дешёвый канал записи на падающем рынке.
3. **Развести ДМС-поток и платный поток процедурно.** Конфликт вокруг страховых случаев и доплат сверх полиса, самая воспроизводимая по числу филиалов претензия в собранном материале.

ЧТО БЫ ЭТИ ВЫВОДЫ ОПРОВЕРГЛО

Если внутренняя статистика клиники покажет, что доля пациентов, отказавшихся от лечения после озвучивания сметы, за последние 12 месяцев не росла, значит барьер не в предсказуемости счёта, а в объёме входящего потока — и воронку нужно перестраивать вокруг привлечения новых обращений. Эта выгрузка — первый шаг, который стоит сделать до масштабирования любой рекомендации отчёта (см. ступень 4, раздел 6 и ступень 5).

ЧАСТЬ 5. РАЗРЫВЫ «ОБЕЩАНИЕ — ОПЫТ» ПО ПОЛЮ

Главный содержательный результат этой ступени. Слева, дословное обещание с сайта конкурента, справа, дословная цитата пациента, ниже, формулировка разрыва.

Таблица 12. Разрывы «обещание — опыт», подтверждённые фактурой

Игрок	Обещание	Цитата пациента	Разрыв
«Н»	«Полный отчёт о каждом потраченном рубле»	«4 импланта 400 тысяч рублей... доктор посчитал по максимуму» (Zoop, 04.01.2026)	Цена вскрывается после начала лечения, а не до
«Клиника И»	«Гарантия честной цены — оплата строго по договору»	«стоять не 104 тысячи как планировали ранее а больше 200 тысяч» (Яндекс, 02.05.2025)	Договорная фиксация цены не подтверждается — цена «плавает» вдвое
«Клиника П»	«Медицинская обоснованность всех манипуляций»	«лечила соседний зуб, который в этом не нуждался... все в сумме 70тыс.р.» (Яндекс, 28.11.2025)	Необоснованное лечение и апсейл на имплантацию
«Клиника З»	«Стоимость озвучивается сразу и не меняется»	«Цены явно завышены. Направленность на выкачивание денег» (Яндекс, ~04.06.2026)	Прямое противоречие заявленной неизменности цены
Клиника Г	«Внимательный подход к каждому пациенту»	«сразу начинают... лечить без вашего согласия» (2ГИС, 27.06.2026)	Навязывание лечения без согласия
Клиника Б	Позиционирование «премиальный сервис»	«так и не вылечила зуб, зато деньги были потрачены... 100т. за зуб» (Яндекс, 11.07.2025)	Навязанный объёмный план без результата

КОНТРПРИМЕР, ДЛЯ БАЛАНСА КАРТИНЫ

«Клиника В» и «Клиника К» показывают положительное совпадение заявленного и полученного по тому же самому вопросу цены. Это методологически значимо: закрыть категорийный разрыв на этом рынке можно — это решаемая операционная задача, а не имманентное свойство отрасли. Оба, с пометкой пониженной достоверности из-за тонкого негативного слоя (крупные площадки отзывов не были полностью доступны для сбора).

ЧТО ОСТАЛОСЬ В ПОЛНОМ ОТЧЁТЕ

Это фрагмент. В полном документе на его месте идут пять ступеней исследования целиком: паспорт бизнеса и рабочие гипотезы, карта рынка, досье на пятнадцать конкурентов с ценами и дословными отзывами их клиентов, портреты сегментов со словарём клиента, стратегия и воронка. Плюс приложения: полная ценовая карта города, свод цитат без сокращений и карта пробелов.

Здесь показаны обложка, правила сбора и проверки, резюме для собственника, один содержательный разворот и два приложения, по которым видно, как устроена проверяемость.

ПРИЛОЖЕНИЕ А, ИСТОЧНИКИ

Основные источники, использованные в отчёте, поштучно. Полный перечень цитат с площадками и датами, в приложении В.

Источник	Что взято	Дата обращения
сайт заказчика	Обещания и позиционирование заказчика, состав услуг, прайс	20.07.2026
второй сайт заказчика	Позиционирование центра имплантации, год основания	20.07.2026
ПроДокторов (карточки «Н» и конкурентов)	Отзывы, рейтинги, аспектные теги	20.07.2026
Яндекс Карты (карточки «Н» и конкурентов)	Отзывы, рейтинги, аспектная детализация	20.07.2026
2ГИС (карточки «Н» и конкурентов)	Отзывы, рейтинги	20.07.2026
Zoop (карточка «Н»)	Отзывы — единственная площадка с системным негативом по цене	20.07.2026
Otzovik (карточка «Н»)	Отзывы — наименее управляемая площадка	20.07.2026
сайт областной стоматологии	Официальный прейскурант государственной стоматологии, действует с 01.04.2026	20.07.2026
региональное СМИ, интервью директора ТФОМС региона	Правила прикрепления и бесплатной помощи по ОМС	27.10.2024
городской портал, публикация о ценах на стоматологию	Корпус читательских цитат о цене лечения	21.11.2025
региональное информагентство	Прейскурант госстоматологии на 2026 год не изменился	05.01.2026
Vedomosti / DentalData	Федеральный оборот рынка частной стоматологии, 2024	10.01.2025
РБК / ЭКЦ «ИнвестПроект»	Федеральный объём рынка стоматологии, 2025	18.05.2026
Eqiva / Коммерсантъ (СберИндекс, Yclients)	Федеральная динамика активности и среднего чека в медуслугах	24.12.2025
НРА (Национальное рейтинговое агентство)	Рост цен на первичный осмотр в стоматологии по РФ, 2024	18.02.2025
nalog.gov.ru / Астрал / Гарант	Изменение ставки НДС, льгота на медуслуги	28.11.2025
ГАРАНТ.РУ / АБН	Отмена льготного тарифа страховых взносов для МСП	05.02.2026
Коммерсантъ / Vademesum	Отклонение налога на прибыль 5% для частных медорганизаций	10.03.2026

DoctorPromo, Точка Б, Impulse.promo (отраслевые агентства)	Регулирование рекламы медуслуг — раздел с пониженной достоверностью	2026
rusprofile.ru, реестр ФНС	Финансовый след юридических лиц конкурентов и заказчика	20.07.2026
zakupki.gov.ru	Проверка участия игроков поля в государственных закупках	20.07.2026
Сайты 15 конкурентов (сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента, zs.clinic, сайт конкурента, dentalroom.me, сайт конкурента, сайт конкурента, сайт конкурента и другие)	Прайсы, обещания, позиционирование — использованы только как маркетинговый слой	20.07.2026

ПРИЛОЖЕНИЕ Д, ДЛЯ НЕЗАВИСИМОЙ ПРОВЕРКИ

Этого раздела не может дать исполнитель без записей всего процесса сбора. Ниже, что именно можно перепроверить самостоятельно и как.

Как перепроверить ценовую карту (ступень 3, приложение Б)

Зайти на сайт каждой клиники из таблиц ценовой карты (адреса сайтов, приложение А), открыть раздел цен на имплантацию, сравнить с указанным в отчёте диапазоном. Прайсы меняются во времени, расхождение с датой снятия (20.07.2026) больше чем на несколько процентов означает, что цена конкурента изменилась, а не ошибку отчёта.

Как перепроверить цитаты голоса пациентов

Каждая цитата в приложении В и в основном тексте снабжена площадкой, филиалом (где указано) и датой. Прямая ссылка на карточку организации на площадке (ПроДокторов, Яндекс Карты, 2ГИС, Zoop, Otzovik) открывается по названию клиники и городу (город) через поиск на самой площадке; встроенный поиск по дате внутри карточки отзывов позволяет найти конкретный отзыв за указанный день.

Как перепроверить прейскурант государственной стоматологии

Официальный прейскурант областная стоматологическая поликлиника опубликован на сайт областной стоматологии в виде PDF-документа. Это первичный источник, не пересказ, сверка занимает несколько минут.

Как перепроверить финансовый след юридических лиц

Название юридического лица и ИНН, указанные в досье конкурентов (ступень 3, часть 3), позволяют найти карточку организации на любом агрегаторе данных ФНС (например, через официальный сервис «Прозрачный бизнес» ФНС России) и свериться с выручкой, прибылью и численностью сотрудников, указанными в отчёте.

Правила отбора, по которым можно пересобрать любой вывод

- **География.** Только город-миллионник и агломерация, если источник или клиника находятся за пределами города, они не входят в доказательную базу, кроме федеральных цифр, явно помеченных как контекст.
- **Период.** Цены и отзывы датированы; при перепроверке через месяцы после даты отчёта расхождение возможно и ожидаемо: это естественное изменение рынка, а не ошибка.
- **Правило дословной цитаты.** Жалоба или похвала учтены в подсчёте только при наличии точного текста, ссылки и даты. Пересказ своими словами в подсчёт не входит, при перепроверке стоит сверять именно точность цитирования, а не общее впечатление от площадки.
- **Разделение слоёв.** Обещание с сайта клиники никогда не выдаётся за факт о качестве лечения, только как одна сторона сравнения «обещание — опыт». Данные из реестров (ФНС, госзакупки) не участвуют в подсчёте жалоб.

- **Порог системного паттерна.** Точка роста в ступени 3 признана подтверждённой только при трёх и более независимых источниках у двух и более разных конкурентов, паттерны ниже порога явно помечены как наблюдение, не как вывод.

ЧТО НЕ ПОДЛЕЖИТ НЕЗАВИСИМОЙ ПЕРЕПРОВЕРКЕ В ПРИНЦИПЕ

Часть выводов ступени 1 о позиции собственника «Н», реконструкция аналитика по открытым источникам, не факт. Единственный способ их проверить, прямое интервью с собственником, которое в этом прогоне не состоялось. Все места отчёта, где это ограничение существенно, помечены явно по ходу текста.