

Jesper Hollensberg

KLINIK- START

Gør din drøm til
din levevej



QUARTZ

KLINIK START

- Gør din drøm til din levevej

Af Jesper Hollensberg

© Forlaget Quartz

Trykt i Danmark

Grafisk arbejde: Ivimedia.dk

ISBN 978-87-999380-1-8

1. udgave, 1. oplag 2024

Illustrationer i bog: Benjavisa

Alle rettigheder forbeholdes.

Fotografisk, mekanisk eller anden gengivelse af denne bog eller dele deraf er forbudt uden forlagets skriftlige tilladelse ifølge gældende dansk lov om ophavsret. Institutioner, der har indgået aftale med Copydan, kan kopiere inden for de rammer, der er nævnt i aftalen. Undtaget herfra er korte uddrag til brug i anmeldelser. Tilladelse til brug af fotos skal altid indhentes.

www.quartz.dk

INDHOLD

INDLEDNING



11

FRA DRØM TIL VIRKELIGHED 13
DERFOR KAN JEG HJÆLPE DIG 18
MIN VEJ TIL ERKENDELSE 21
MIN EGEN REJSE SOM IVÆRKSÆTTER 24
DET LÆRER DU I DENNE BOG 26

DEL 1



TØR DU DRØMME OM ET BEDRE LIV?

31

KAPITEL 1	
DRØMMEN OM EGEN KLINIK 33
HVAD ER DIN DRØM? 37
DU ER IKKE ALENE 40
KAPITEL 2	
FULD TID ELLER DELTID? 43
DELTIDSKLINIKKEN 44
FULD TIDSKLINIKKEN 46

KAPITEL 3	
HVAD FORHINDRER DIN SUCCES? 50
ANDRE MENNESKER 52
SKYGGESIDER 54
FRYGT 56
KAPITEL 4	
HVAD ER SUCCES FOR DIG? 61
ER DU KLAR TIL NÆSTE SKRIDT? 64

DEL 2



DIN KLINIK ER EN FORRETNING

69

KAPITEL 5	
DINE OPGAVER SOM KLINIKEJER 71
VIRKSOMHEDER MED FØLELSER HAR OGSÅ STYR PÅ FORRETNINGEN 75
DINE OPGAVER I KLINIKKEN 77
DEN DAGLIGE ADMINISTRATION 79
KUNDEKONTAKT PÅ MAIL OG TELEFON 81
KALENDERBOOKING 86
KUNDEMODTAGELSE 88
BEHANDLING OG TERAPI 90
JOURNALFØRING 93

FAKTURERING OG BETALING	96
BOGFØRING OG REGNSKAB	98
LOKALER	101
INDKØB	102
IT OG TEKNIK	103
RENGØRING	105
PR OG MARKEDSFØRING	106
FORRETNINGSUDVIKLING	109
FAGLIGE STUDIER	111
TILLYKKE, CHEF	113
KAPITEL 6		
HVORDAN VIL DU BRUGE DIN TID?	116
SÅDAN BRUGER DU DIN TID I KLINIKKEN	118
HVILKE OPGAVER SKAL DU SELV LØSE?	121
TEST DIG SELV:		
DINE OPGAVER I KLINIKKEN	123
MEN, HVOR SKAL PENGENE KOMME FRA?	125
KAPITEL 7		
SÅDAN TJENER DU DIN LØN I KLINIKKEN	130
HVAD SKAL EN KONSULTATION KOSTE?	132
HVAD ER DINE UDGIFTER I KLINIKKEN?	134
HVOR MEGET SKAL DU TJENE I LØN?	145
HVORDAN FÅR DU SÅ FOLK TIL AT BETALE?		152
FÅ STYR PÅ DIT BUDGET	164
TIPS OG TRICKS TIL AT FÅ DEN PRIS, DU FORLANGER	182

DEL 3

.....

LOVGIVNING

191

KAPITEL 8	
KOM GODT FRA START PÅ LOVLIG VIS 193
ETABLERING AF DIN VIRKSOMHED 195
KRAV TIL MOMSFRTAGELSE 197
REGISTRERET ALTERNATIV BEHANDLER (RAB) 212
LØNSUMSAFGIFT 216
MOMS 217
REGISTRERING AF VIRKSOMHED 218
SKAT VIL GERNE HJÆLPE 219
AUTORISATIONSLOVEN 220
PERSONDATALOVGIVNING 223
FORSIKRING 260
HVAD MÅ DU SIGE, NÅR DU MARKEDSFØRER KLINIKKEN? 264
NATURMEDICIN OG TILSKUD 287

DEL 4



KUNDER I KLINIKKEN

301

KAPITEL 9

SPECIALE OG MÅLGRUPPE 365

DERFOR SKAL DU VÆLGE ET SPECIALE 305

**DERFOR SKAL DU OGSÅ VÆLGE
EN MÅLGRUPPE 309**

DIN MÅLGRUPPE OG DIT SPECIALE 318

KAPITEL 10

SÅDAN MARKEDSFØRER DU DIG SELV 324

**DET TAGER LANG TID, FØR KUNDERNE
BEGYNDER AT KOMME AF SIG SELV 326**

DET HANDLER OM TILLID 327

KUNSTEN AT INDLEDE ET FORHOLD 329

FÅ STYR PÅ KUNDEREJSEN 330

DEL UD AF DIN VIDEN 333

MARKEDSFØRING I PRAKSIS 335

HVAD MED HJEMMESIDEN? 352

**HVAD MED ANNONCER, TIKTOK
OG ALT DET ANDET? 353**

GØR DET, DER FUNGERER FOR DIG 355

DET SKAL IKKE HANDLE OM DIG 356

DEL 5



KLAR, PARAT, START

363

KAPITEL 11

TJEKLISTE TIL KLINIKSTART

..... 365

ET PAR AFSLUTTENDE ORD

..... 380

SKAL VI HOLDE KONTAKTEN?

..... 383