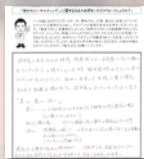


（株）船井総合研究所「美容医療」活性化コンサルティングクライアント様の声

「保険診療が3倍、自費診療で15倍となりました」

2年半コンサルティングを行っていただいた結果、保険診療で3倍、自費診療で15倍となりました。スタッフが自発的に動くしくみ作りをしていただいていますので、仕事もそれほど増えず、大変助かっています。昨年は念願であった分院も作ることができました。思ったよりもスムーズな展開に自分でも驚いています。



「約1年半で自費診療が約5倍まで伸びました」

開業して1年半くらいでしたが、保険診療はある程度軌道に乗っていましたが、自費診療の方が思うように伸びずに悩んでおりました。特に現在導入している医療機器、スタッフ教育、システム構築などまだまだ課題があると感じておりました。昨年の3月にDMを頂いて、最初は話を聞くだけのつもりでしたが、当院に足りないハード面やソフト面を多く感じ、船井総研さんをお願いすることにしました。まず、ハード面の問題として、カウンセリングルームの場所、美容施術の場所、パウダールームの場所がないために増築しました。また、脱毛、シミの施術の売り上げを伸ばすためにロングパルスアレキサンドライト・ヤグレーザーとQスイッチヤグレーザーを導入しました。それにともないHPもリニューアルしました。ソフト面ではカウンセリングツールを作成し、施術をマニュアル化することでスタッフのカウンセリング力、施術力の向上と均一化を目指しました。その結果、約1年半で自費診療が約5倍まで伸びました。正直、ここまで伸びるとは想像もしておりませんでした。本当に田中さんには感謝しております。ありがとうございました。



「当初、達成できるか半信半疑だった売上目標も達成することができました」

美容医療をはじめるとあたり、コンサルティングをお願いしました。それまでは保険診療中心で、美容医療はシミの内・外薬を処方する程度でしたので、ご指導いただく中では、戸惑うことも多くありましたが、実際ご指導いただいた通り実行することで、美容医療を患者様にも認知していただくことができ、収入も増えました。現在では、当初、達成できるか半信半疑だった売上目標も達成することができました。自分だけの力では、到底ここまで来ることはできなかったと思います。ご指導いただく事は、それまで診療をこなすばかりだった私にとって、「目からウロコ」のことばかりで、「経営」ということについても多くを学ばせていただきました。同時に、それまで受け身で仕事をしていたスタッフも、ご指導を通して、自ら考え、目標を持って仕事に取り組んでくれるようになり、大きな変化だったと思います。田中様を中心に、本当に多くのご指導、サポートをしていただき、医院全体が成長できたと感じています。今後も結果を出せるよう、一層努力してまいりますので、引き続きご指導よろしくお願い致します。



「開業医の欲しいの引き出しを沢山持っており、その中身は私の欲しいものばかりでした」

田中氏と出会ったのは3年前、開業間もない不安感で何か頼れるコンサルタントを探そうとした時、船井総研のチラシを見つけたのがきっかけでした。始めに出会って当院に来て頂き、3ヶ月で効果が現れました。田中氏のコンサルティングは一言で、「早い、易い、巧い」早い…いつ何時にメールを入れても3時間以内で返信が来る。（いつ寝ているのだろう）何でも聞き易い…何でも相談し易く数々の相談をしています。巧い…開業医の欲しいの引き出しを沢山持っており、その中身は私の欲しいものばかり。（コンサルのうまみです）現在は、人事的悩みを解決すべく行動中です。混迷するクリニックに光をさし込む技術を持ったのが田中氏です。今後もお世話になります。



皮膚科クリニックだからできるシミ外来のつくり方セミナー

時 間	講座&セミナー内容	講 師
第1講座 13:00~13:30	美容皮膚科(シミ治療)の現状把握	株式会社 船井総合研究所 田中 晋也
第2講座 13:30 ? 14:30	皮膚科クリニックだからできる地域一番 シミ外来のつくり方 ▶松永皮フ科クリニック スタッフ主導のシミ患者集患手法、カウンセリング、施術 ▶ピコレーザーの本音の臨床シミ治療 ▶質疑応答	特別ゲスト講師 医療法人社団 彩澄会 松永皮フ科クリニック 院長 松永 剛氏
第3講座 14:45 ? 16:00	成功事例紹介! 皮膚科クリニックだからできる地域一番シミ外来のつくり方 ▶シミ治療の最適なメニューづくり ▶シミ患者の集患手法（保険患者の誘導、ホームページ、スマホ修正、LINE@の活用など） ▶苦手! 売りたいくない! ドクター・スタッフのためのカウンセリング手法	株式会社 船井総合研究所 村越 健太
第4講座 16:15~17:00	本日のまとめ ~ 明日から実践していただきたいこと ~	株式会社 船井総合研究所 田中 晋也

よくある
質問

Q セミナーに参加したいのですが、日程・時間の都合がつきません。どうしたらよいでしょうか？
A 本セミナーのDVD・CD販売は予定しておりません。お手数ですが、一度、TELかメールでお問い合わせください。個別対応させていただきます。
TEL:0120-974-158(平日9:00~18:00) メール:s.tanaka@funaisoken.co.jp <田中晋也(タナカシンヤ)宛>

皮膚科クリニックだからできる

シミ外来のつくり方

~シミ治療月間300万円を目指す~



本セミナーにご参加いただくと次のようなメリットがあります！

- 1 シミ治療の最適なメニューづくりがわかる！**
シミ治療は目指す治療効果、売上によって導入する機械が変わります。本セミナーでは目指す治療効果、売上別に失敗しない導入機器をご紹介します！
- 2 最新のシミ患者 集患の成功事例を入手できる！**
皮膚科のシミ患者の集患は自費クリニックとは異なります。最新の現場からシンプルにこれだけやればシミ患者を獲得できる保険患者の誘導法、ホームページ、スマホ修正、LINE@の活用方法を伝授します！
- 3 高契約率! シミカウンセリングのコツがつかめる！**
苦手! 売りたいくない! ドクター・スタッフでも契約が取れるメニュー、ツール、トーク事例をご紹介します！
- 4 ドクターではないスタッフ主導 シミ外来のつくり方がわかる！**
スタッフ主導で集患・カウンセリング・施術を行い、ドクターはほぼ診察のみ。保険外来をストップさせないシミ外来の成功事例をご紹介します！
- 5 ピコレーザーって本当はどうなんですか？ まだよくわからないピコレーザーの実態がわかる！**
メーカーのセミナーは本当に信じていいの？ そんな先生のために本セミナーでは実際にピコレーザーを使って治療結果を出されているドクターから本音で臨床のシミ治療のご講演をしていただきます！



医療法人社団 彩澄会 松永皮フ科クリニック

院長 **松永 剛氏**

2017年 株式会社 船井総合研究所

皮膚科・美容医療経営研究会

MVP受賞!

診療圏人口3万人の郊外、茨城県鹿嶋市で保険診療外来1日200人。その中で美容医療にも取り組む。シミ治療においてはスタッフ主導のシミ外来で光・レーザー治療に加え、最新のピコレーザーで多くの治療実績を出している。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

皮膚科クリニックだからできるシミ外来のつくり方セミナー

TEL 0120-974-000 平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ：大村 内容に関するお問合せ：田中

お問い合わせNo.S026488

FAX 0120-974-111 24時間 対応

WEBからもお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ **026488**

皮膚科クリニックだからできるシミ外来のつくり方！ ～シミ治療月間300万円 成功事例紹介セミナー～

診療圏人口わずか3万人の郊外

保険診療外来

1日200人の

皮膚科クリニックでも

地域一番のシミ外来をつくりあげた

松永皮膚科クリニックの成功事例！



保険診療と美容医療(シミ外来)の素晴らしい両立をされている
医院の話を聞くことで、シミ外来の成功確率が飛躍的に上がります！
本セミナーにご参加いただくメリットは・・・

POINT

1

**シミ治療の最適な
メニューづくりがわかる！**

医院の目的・目標に合ったシミ
外来に最適なシミ治療器がわか
ります！シミ治療器導入を検討
中の医院は必見！



POINT

2

**スタッフ主導の
シミ外来の成功事例を
手に入れられる！**

スタッフ主導のシミ外来(集患、カウ
ンセリング、施術のほとんどをスタ
ッフに任せ、ドクターはほぼ診察
のみ)の成功事例を入手できます！



POINT

3

**未経験のスタッフでも
高契約率を誇るカウンセリング
の秘密がわかる！**

未経験だった受付スタッフがカ
ウンセリングをしても高確率で
契約が取れるカウンセリング手
法の秘密を大公開！



POINT

4

**ピコレーザの生の
臨床シミ治療の
実態が聞ける！**

メーカーのセミナーでは決して聞
くことができないドクターの本音、
ピコレーザの実態を知ることが
できる！



(株)船井総合研究所 クライアント様の最新成功事例！

皮膚科
クリニック
だからできる

「シミ外来」モデル



- ▶ 保険診療患者の誘導をスタートし、
わずか90日でシミ治療月間プラス**100万円**を達成！
- ▶ ホームページのちょっとした修正とフェイスブック広告で、
シミ治療30万円/月→**150万円/月**
- ▶ 初回トライアルカウンセリングの見直しで
コース契約率10%→**70%** シミ治療**200%**アップ！

実際に成果のあった成功事例をお伝えするので、
自院で取り組んでいただければすぐに効果が期待できます！

事例 1

**保険患者の誘導、わずか90日で
シミ治療月間プラス100万円を達成！**

皮膚科クリニックは他診療科に比べシミ治療を始めやすく、患者からも相談されやすい診療科です。
院内で保険患者が思わず相談したくなる仕掛けをすることでシミ治療へ上手に誘導することができました！

シミ取り3ヶ所 **7,800円**

事例 2

**ホームページの修正、フェイスブック広告で
シミ治療30万円/月→150万円/月**

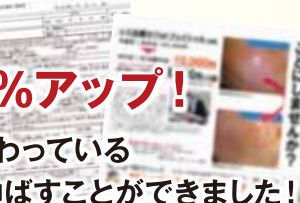
シミ治療が目立つようにホームページを修正し、フェイスブック広告で
ホームページへの流入数を増やすだけで、シミ治療を飛躍的に増やすことができました！



事例 3

**初回トライアルカウンセリングの見直しで
コース契約率10%→70%シミ治療200%アップ！**

せっかく初回トライアルを設定しても、初回トライアルだけ患者にやってもらって終わっている
医院がたくさんあります。これをコース契約に結び付けることでシミ治療を大きく伸ばすことができました！



日時・会場

2018年3月18日(日) (株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

お申込期限 3月16日(金)17:00まで

開催時間 13:00
17:00
受付12:30～

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいませようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記FAX送信用お申込用紙をご利用下さい。
お申込頂きました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送り致します。万が一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785821 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:大村 ●内容に関するお問合せ:田中 晋也

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S026488 担当 大村 宛

皮膚科クリニックだからできるシミ外来のつくり方セミナー FAX:0120-974-111

フリガナ				年間医業収入	1日平均患者数	職員数			
貴院名				万円	人	ドクター	看護師	受付	看護助手 (エスディーション)
貴院住所	〒								
フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢				
理事長 院長名			ご連絡 担当者						
TEL	()			E-mail	@				
FAX	()			HP	http://				

美容医療の取り組み状況 1. これから 2. 既に取り組んでいる → 美容医療施術年間医業収入 () 万円

ご参加者 氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

無料経営相談について 本セミナーには、個別無料経営相談がセットになっています。ご希望の□にチェック☑を入れてください。

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 ※先着順、定員になり次第お断りさせていただきますので、予めご了承ください。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。 ※会場が弊社事務所の場合は無料。貴院でご希望の場合は、交通費のご負担をお願いします。

(第1希望 月 日頃) (第2希望 月 日頃)

☐ 検討する

[ご相談内容]

[ご質問・ご要望]

本セミナー参加特典として、次回開催予定の「クリニック経営研究会」例会へ無料お試し参加いただけます。

☐ 参加を希望する [2018年4月8日(日) 船井総研、東京本社] ☐ 参加特典を放棄する

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付け下さい。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

※本セミナーにお申込みいただいた方は船井総研医療メールマガジンに自動登録させていただきます。もしメールマガジンをご希望されない場合はTEL:0120-964-000までご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 ☐ ダイレクトメールの発送を希望しません ☐



事務処理用QRコード

