

“食事の楽しさ”“会話の楽しさ”を患者様に提供する歯科医院づくり

自費義歯が成約できないとお悩みの方へ

個人医院のインプラント激変

自費義歯強化 歯科医院



超高齢化社会で
義歯市場拡大のチャンス

たった1ヶ月で
自費義歯成約数0床 ➡ 5床

院長コンサルで時間をかけずに
成約数が驚くほど上がる5つのポイント

- POINT 1 保険義歯患者へのカウンセリング導入
- POINT 2 欠損患者へのカウンセリング体制構築
- POINT 3 院内販促物による徹底的な情報発信
- POINT 4 無料入れ歯相談会を開催
- POINT 5 さらに成約数を伸ばしたい方へ 義歯専門サイトへの誘導



ゲスト講師

すが歯科クリニック院長

須加 敦雄氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

高付加価値義歯集患セミナー

TEL 0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

お問合せ No.S030053

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当：浅井

WEBからもお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください)

030053Q

本書をお届けしたきっかけ

本書をご覧いただきありがとうございます。

現在、私ども(株)船井総合研究所のコンサルタントは、都市圏から地方圏まで、全国各地の歯科医院様をご訪問させていただいております。

そのような日々を過ごす中で、私どもは義歯に関するお悩みを数多く耳にして参りました。

例えば、

「技術があれば、患者様は来てくれると思ったのに…」
「保険の義歯ばかりで、本当に素晴らしい自費の義歯を選んでいただけない…」
「価格を理由にお断りされているから、この地域で自費の義歯は厳しいのかな…」
「なかなか自費の義歯は出ないのに、院長のコンサル時間ばかり取られる…」
といったお悩みでございます。

そして、先生だけではなく患者様からも義歯に関するお悩みを耳にして参りました。
「痛くて噛めない…」
「違和感があって、付けたくない…」
「食べられない物があり、食事が楽しめなくなっている…」

話は変わりますが、
2018年現在の日本の人口は約1億2,700万人で、そのうち高齢者は約25%です。
2060年には、日本の人口は約9,000万人まで減少し、そのうち高齢者は約40%になると予測されています。

高齢化が進むこの日本において、義歯治療は非常に重要な意味を持ちます。
実際には、素晴らしい技術をお持ちの先生は多数いらっしゃいますが、その技術を生かし切れているかという点、そうではありません。

先生は「技術を生かしたい。患者様に良い治療を提供したい」、
患者様は「健康で食事を楽しみ、長生きしたい」という想いがあります。
本書は、そんな先生と患者様の橋渡しになれば幸いです。

今回、弊社の医療支援部 欠損チームが総力を挙げ、
弊社クライアントである歯科医院様の事例を集め、そのノウハウを体系化いたしました。

以下、弊社が推奨する「義歯マーケティングモデル」を次ページよりご紹介いたします。
是非、ご覧ください。

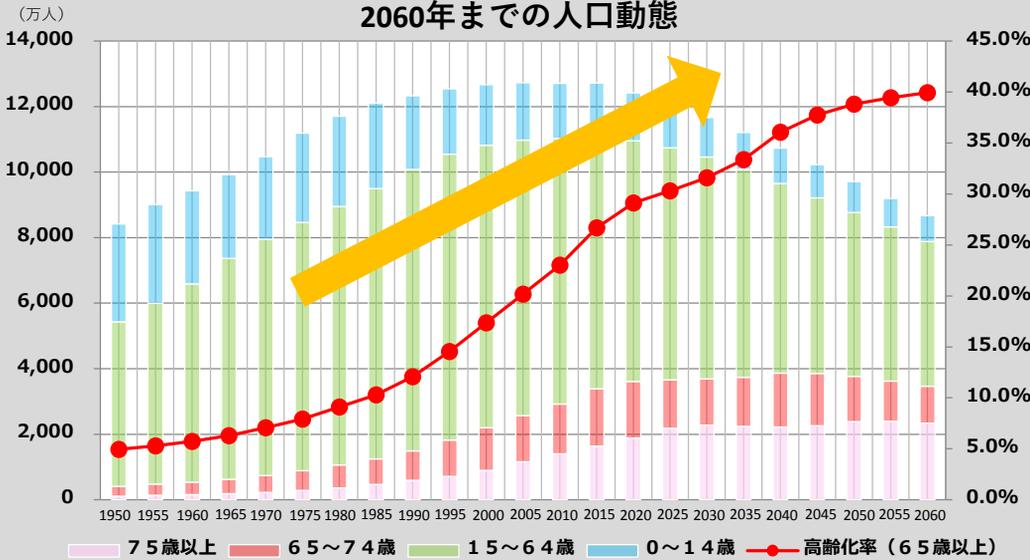


株式会社 船井総合研究所
医療支援部 欠損チーム
齋藤 真緒

超高齢化社会を迎える今、 自費義歯市場が拡大する

日本は、2025年には3人に1人が65歳以上という未曾有の超高齢化社会に入ります。歯科業界に目を向けると、単に虫歯や歯周病を治療するだけではなく、「食事や会話をする」という口腔機能の回復が重要です。そのためには、患者様のニーズを満たす「よく噛め、外れにくく、会話が楽にできる」義歯、つまり自費義歯の普及が欠かせません。高齢者の口腔内を健全にするために、自費義歯市場の拡大が見込まれるということです。

2060年までの人口動態



(出所) 総務省「国勢調査」「人口統計」より引用

『短期間で、こんなに自費義歯が成約するのは想定外でした』



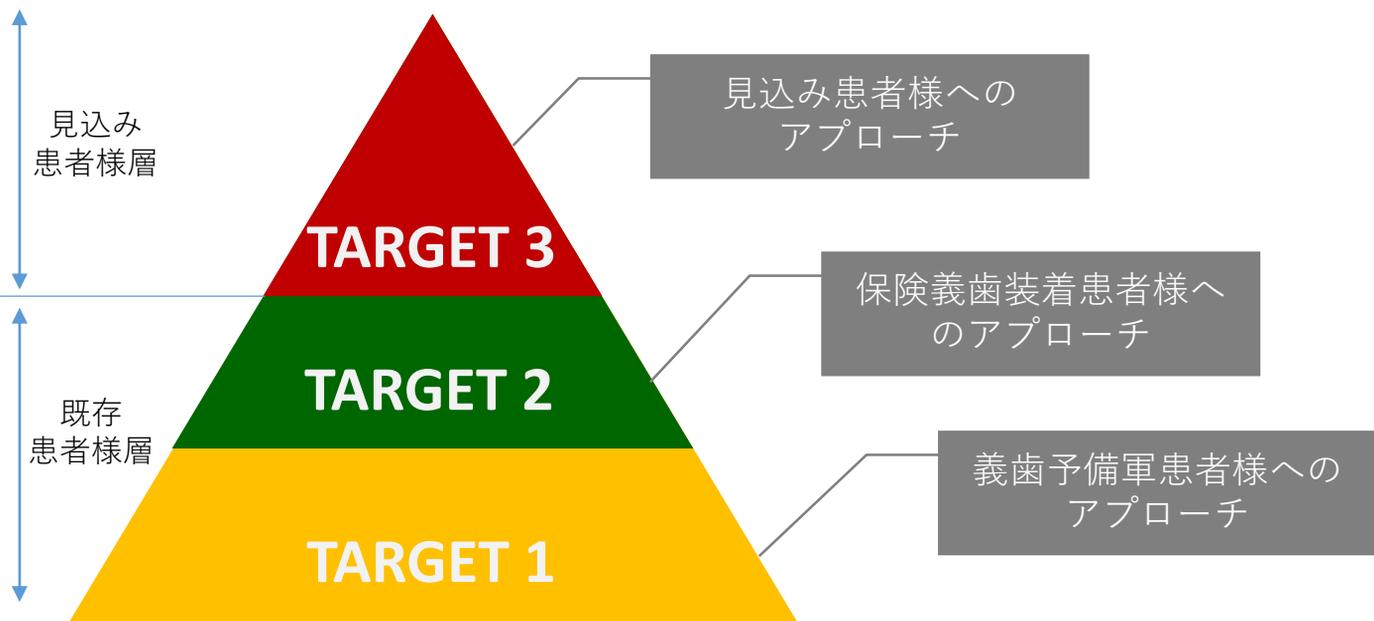
すが歯科クリニック
院長 須加敦雄 氏

勤務医時代から合わせて20年間、義歯治療に携わってきました。合わない義歯を使い続けることによって、食事や会話をする際に不便を感じている患者さんに食事や会話を楽しんでもらいたい。

しかし、日々の忙しい診療時間の中で自費義歯を勧めたり、カウンセリングをしたりする時間を積極的に確保できず、自費の義歯は院内で出ても、月に1床程度。そもそも保険外で「外れにくくよく噛める」義歯の存在自体を患者さんにうまく伝えられていない状況でした。

ですが、義歯専門サイトを立ち上げ、院内での販促物の整備や保険義歯患者さんのカウンセリングを導入したところ、自然と自費義歯に興味を持つてくれる患者さんが現れ始め、成約につながったのです。取り組みを始めて、たった1ヶ月で成果が出たことには驚きました。義歯が合わなくて困っていた患者さんが喜んでくれる姿を見られることが一番嬉しい瞬間です。

短期間で成約数を増やす施策～全体像～



患者層を3分割し、 それぞれに対するアプローチを行う

TARGET 1

義歯予備軍患者様に対して
義歯治療の理解を促進し、自費義歯の
認知を拡大する。今後自費義歯を選択肢
の一つとして認識してもらうために義歯
予備軍患者様を育成していく。

TARGET 2

保険義歯装着患者様へのアプローチを
行い、現状の保険義歯への悩みや口腔
内環境に対する潜在的なニーズを
顕在化させる。

TARGET 3

Webマーケティングを用いて、
見込み患者様(自費義歯のニーズが
顕在化されている患者様)への
アプローチを行い、
ダイレクトに医院へ集患する。



義歯予備軍患者様への
アプローチ

TARGET 1

認知拡大のため徹底した 販促物による情報発信

ノンクラスプポスター



Sample

義歯には、保険の義歯しかないと考えている患者様は多いものです。まずは、保険以外の義歯があることを患者様に訴求します。

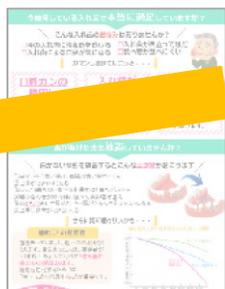
方法は、ポスターやチラシ、チェアサイドのモニター動画などの販促物を院内に掲示することです。

チェアサイド義歯動画



Sample

チラシ



情報発信をする対象者は、下記の方々です。

- ・ 欠損している方（今後、義歯治療を選ばれる見込みのある方）
- ・ すでに保険義歯を使用している方

それぞれの対象者に向けて、販促物で訴求する内容を変化させ自費義歯の認知を拡大させることが重要となります。





義歯予備軍患者様への
アプローチ

TARGET 1

今後、義歯治療へ移行する 患者へのカウンセリング

欠損カウンセリング



欠損治療を行う段階で欠損カウンセリングを行います。その際に、“今後義歯の治療に移行する可能性が高い義歯予備軍患者様”に対しては「義歯カウンセリング」を実施します。

欠損放置のリスク、義歯治療の流れ、保険義歯と自費義歯の違いなどをカウンセリングで伝えます。

自費義歯を認知していただけるため、保険義歯を選択された患者様が今後保険義歯によるお悩みが発生した際にも、自費義歯への誘導がしやすくなります。



短期間で成約数を増やす施策



保険義歯装着患者様へのアプローチ

TARGET 2

保険義歯患者への 無料入れ歯相談会の実施

無料入れ歯相談会

入れ歯のこんな悩みありませんか？

- ✓ 食べ物が噛めない
- ✓ しゃべりにくい
- ✓ 口裏が臭くなる
- ✓ インフラントが痛い
- ✓ 鼻が鼻づまりになる
- ✓ 歯ぐきにくい

無料
入れ歯相談会

入れ歯の悩みを解決する
★個別であなたの悩みを解決

日時 4月6日(金) 9:00~13:00
会場 すが歯科クリニック 定員 8名
TEL 043-452-8330

Sample

保険義歯患者様に対して
「無料入れ歯相談会」を実施します。

保険義歯の悩みをヒアリングをメインに行い、自費義歯への誘導を行います。

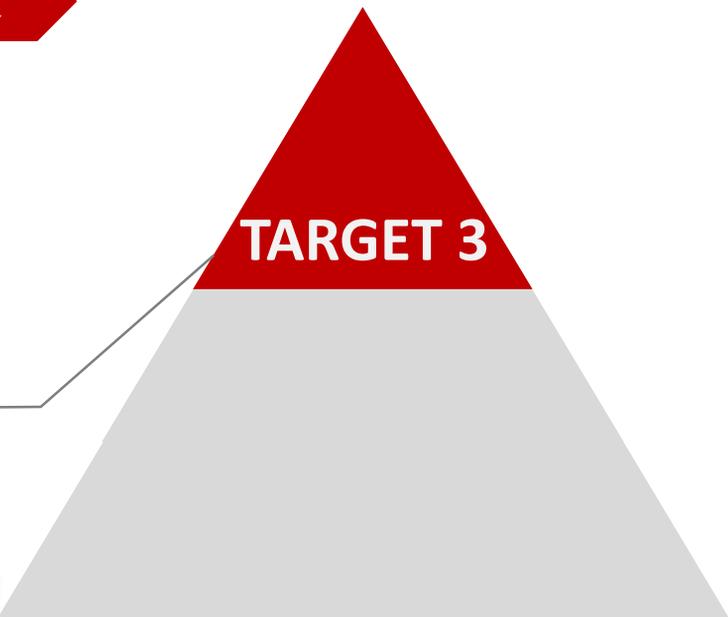
告知方法としては、
・院内はポスター
・院外は新聞広告
を活用し、相談会の参加者を募集します。

また、日本トップクラスの義歯専門の
技工所と連携することで、さらに相談会
での成約率アップを図ります。





見込み患者様への
アプローチ



義歯専門サイトの制作・運用 による院内誘導

義歯専門サイト



Sample

義歯専門サイト解析



Sample

今の保険義歯が合わなくて困っている、外れやすいため合う義歯がないか探している、という見込み患者様(自費義歯へのニーズが顕在化している患者様)へはwebマーケティングを行ってダイレクトに集患します。

具体的なwebマーケティングの方法としては、義歯の専門サイトを製作し、義歯専門サイトからの問い合わせを増やす施策を行います。

さらに、義歯専門サイトへの流入を増やすために、広告の運用を行い、定期的に義歯サイトの効果測定を実施します。



当日のセミナー内容

- ① 今後の歯科業界を見据えた歯科医院の取るべき戦略
 1. 歯科業界の現状と今後
 2. 義歯の現状と今後
 3. 歯科医院の課題と今後行っていくべき対策
- ② 須加先生によるご講演
- ③ 義歯マーケティングモデルの全貌と細かな手法論
 1. 自費義歯の販促物
 2. 保険義歯患者様へ自費義歯カウンセリング
 3. 義歯相談会
 4. 欠損カウンセリング
 5. 義歯Webマーケティング
- ④ 歯科医院が重要視すべきポイント

弊社セミナー参加者の声

船井総研が主催するセミナーに参加するのが初めての方でも、安心していただけるように、実際に弊社のセミナーに参加していただいた先生方のご紹介をさせていただきます。
こちらにも参考にさせていただければ幸いです。

Webマーケティングのトレンドが理解できました

Webマーケティングのトレンドが理解できた

HPの運用の仕方について分かり易く説明して頂き、大変良くわかりました。
どうしても専門外で知識も乏しいネットの運用については不安が多かったのですが、
また今日の話を活かして頑張ります！！

HPの運用の仕方について分かり易く説明して頂き、大変良くわかりました。
どうしても専門外で知識も乏しいネットの運用については不安が多かったのですが、
また今日の話を活かして頑張ります！！

実際に行っている話を伺え大変勉強になりました。
やるべき事、やりたい事が見つかり、明日から活かしていきます。

実際に行っている話を伺え大変勉強になりました。やるべき事、やりたい事が見つかり、
明日から活かしていきます。

さいごに

本書をご覧いただきありがとうございます。
こちらをご覧になって、もっともっと詳しく知りたいと思われた方必見です。

我々が、生の現場からヒントを得て、全国に先駆けて取り組まれた院長先生と共に
試行錯誤した上で生まれた最新の内容を、より詳しくお伝えさせていただく
セミナーを開催いたします。

超高齢化が進む今後の日本において、義歯は非常に重要な意味を持ちます。
お気づきかもしれませんが、本レポートは事前にチェックをさせていただいた
歯科医院の院長先生だけに郵送をしております。このセミナーでは、
可能な限り「**すぐに**」「**誰でも**」「**簡単に**」「**同じように**」できる
最新のマーケティング手法をお伝えいたします。

質疑応答の時間もお取りいたしますので、疑問に感じることはその場で解消して
お帰りいただけます。また、**セミナー特典として個別の無料経営相談**も
ございますので、「うちの医院だとどうなるの?」「この地域で出来るのかな・・・」
など個別のご相談にもお答えいたします。

これまで「技術」に磨きをかけ、患者様に最高の治療を提供したいと考えて
いらっしゃる先生方へ、様々な歯科医院が、様々な手法で持続的な経営を望む中、
どうすればきちんと自院の「技術」と「価値」を患者様に伝え、
選ばれる歯科医院となり、実際に来院していただけるのか、
弊社が総力を挙げ磨き上げたノウハウを全てお伝えいたします。

このようなセミナーですが、**1名様わずか25,000円(税抜)でご受講**いただけます。
ノウハウを出し惜しみしないことはお約束しますので、
実践いただければその効果は実感していただけることかと思えます。

今回は、弊社のクライアント様にもご案内をしておりますので、
ご用意できる座席は**40名様限り**となります。**すぐに満席**が予想されますので、
本レポートをお読みいただけましたら、できるだけお早めにお申し込みいただくこと
をお勧めいたします。

たった半日のセミナーを活用して、医院の方針に沿った治療を伸ばし、
さらに業績を伸ばしていくのか…
それとも、先延ばしにして目の前の治療に追われてしまうのか…

是非このチャンスをつかみとっていただければと思います。
どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。
当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
医療支援部 欠損チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント
谷口 竜都



高付加価値義歯集患セミナー

〈東京〉

〈大阪〉

開催日程

7月1日(日) (株) 船井総合研究所
東京本社

7月15日(日) (株) 船井総合研究所
大阪本社

講座

内容

第1講座



歯科業界の時流予測

(株)船井総合研究所 医療支援部 欠損チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント

谷口 竜都 (たにぐち・りゅうと)

中央大学 法学部法律学科卒業。2016年に、株式会社船井総合研究所に新卒で入社。最優秀新人賞を受賞し、最速で管理職に昇進。建設業や環境メーカーなどBtoBから、歯科医院などのBtoCと多岐に渡ったコンサルティングノウハウを学び、現在は歯科医院を専門としている。集客・固定化・単価アップのマーケティングから、採用・教育・評価・定着・組織化のマネジメントと、歯科医院経営の総合的なコンサルティングを行っている。

第2講座



義歯強化歯科医院に成長 成功事例

ゲスト
講座

すが歯科クリニック 院長
須加 敦雄 (すが・あつお) 氏

東北大学歯学部を卒業し、2004年に千葉県印西市にすが歯科クリニックを開業(2015年に佐倉市に移転)。

20年間、義歯治療に携わり義歯の症例実績を積んできた。地域に密着し、地元の患者様に喜ばれる治療を提供する歯科医院を目指すクリニックの院長を務める。

第3講座



たった1ヶ月で成約数が急上昇するノウハウ 大公開

(株)船井総合研究所 医療支援部 欠損チーム
齋藤 真緒 (さいとう・まお)

立教大学 経済学部経済学科卒業。船井総合研究所に新卒で入社後、歯科業界からリフォーム業界、不動産業界と様々な規模のクライアントをコンサルティングしてきた。その中でも主にWebを活用した手法を得意とし、歯科業界では集患や自費率向上、リフォーム業界では採用のWebノウハウを築き上げた。現在は、歯科医院専門コンサルタントとして「院長に寄り添った」スタイルで全国の歯科医院をコンサルティングしている。

第4講座



本日のまとめ 明日から行っていただきたいこと

(株)船井総合研究所 医療支援部 欠損チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント
谷口 竜都 (たにぐち・りゅうと)

お申込み

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載の上、
FAXにてお送りください。

0120-964-111

(24時間対応) 担当：浅井

Webでのお申し込み

右記のQRコードを読み込んでいただき、
Webページのお申込みフォームより
お申込みください。



セミナー情報をWebページからも確認いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/030053.html>

高付加価値義歯集患セミナー お申し込み

日程・会場

東京会場 2018年7月1日(日)
13:00~17:00(12:30受付開始)
お申し込み締め切り日 6/29(金)17:00まで

大阪会場 2018年7月15日(日)
13:00~17:00(12:30受付開始)
お申し込み締め切り日 7/13(金)17:00まで

株船井総合研究所 東京本社
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

株船井総合研究所 大阪本社
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

ご参加料金

一般企業税抜 25,000円(税込27,000円)/1名様 ・ 会員企業税抜20,000円(税込21,600円)/1名様

※歯科医院院長・勤務スタッフ様以外の方は、お申し込みをご遠慮くださいますようお願い申し上げます

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までに振込できない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申し込み方法

Webからのお申込み 下記QRコードよりお申し込みください。受講票はWeb上でご確認ください。

FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図をお送りいたします。

※万一、開催日の1週間前までに、お手元に届かない場合はお手数ですが、下記担当者までご連絡下さい。

お振込み先

下記口座に直接お振込ください。

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)普通NO.5785215 カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ 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。

お問合せ

株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研大阪本社ビル

TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

内容に関するお問い合わせ: 谷口竜都・齋藤真緒
申し込みに関するお問い合わせ: 浅井美帆

FAX 0120-964-111(24時間対応)

セミナー申し込み用紙 FAX 0120-964-111 担当: 浅井美帆

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNO.S030053

フリガナ		フリガナ	役職・職種
貴院名		代表者	
貴院住所	〒	フリガナ	役職・職種
		連絡担当者名	
TEL	()	FAX	()
メールアドレス	@	ご希望会場	<input type="checkbox"/> 東京会場 7月1日(日) <input type="checkbox"/> 大阪会場 7月15日(日)

フリガナ	役職・職種	フリガナ	役職・職種
ご参加者名	医師・スタッフ	ご参加者名	医師・スタッフ
フリガナ	役職・職種	フリガナ	役職・職種
ご参加者名	医師・スタッフ	ご参加者名	医師・スタッフ

無料経営相談 ●講師陣が無料で個別に経営相談に応じます。尚、先着順にて優先的に応じさせていただきます。

また、当日お急ぎの方も後日経営相談を承りますのでこの機会にぜひお申し込みください。

セミナー当日無料経営相談を希望する。 後日無料経営相談を希望する。(希望日 月 日)

弊社会員組織(ご入会の弊社研究会があれば○印をお付けください。)

FUNAIメンバーズPlus 各種研究会()研究会
FUNAIメンバーズPlusにご入会の企業様は会員企業様価格でご参加いただけます。

お申込みはこちらから



【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)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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。