

カウンセラー不在でも、
自費補綴を選んでいただける
(自費修復物)
新しいカウンセリング手法。

新たな
スタッフ教育
必要なし

カウンセ
リングルーム
も不要

特別な
ソフト等の
必要なし



カウンセリング動画を
スマホへ配信することで!

自費インレーの
成約率
~~20%~~

50%

補綴マーケティングセミナーin2019

【東京】2019年5月12日(日) 【大阪】2019年5月19日(日)

向上事例 >> 詳しくはレポートを!

時間: 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

場所: 株式会社船井総合研究所 東京本社/大阪本社

本レポートの内容は?

学級崩壊のような歯科医院が自費300万に至った理由!

保険診療主体でも4つのルールを守るだけで自費が上がる!

カウンセリングルームなしでも実践可能! ハード面のハードルなし!



講師: 青野歯科医院
院長 青野 寛史 氏



本レポートの作成背景

なぜ今、改めて セラミック治療に注目するのか？

～止まらない金銀パラジウムの高騰～

「保険診療でも収益を確保できる時代」は、過去の話

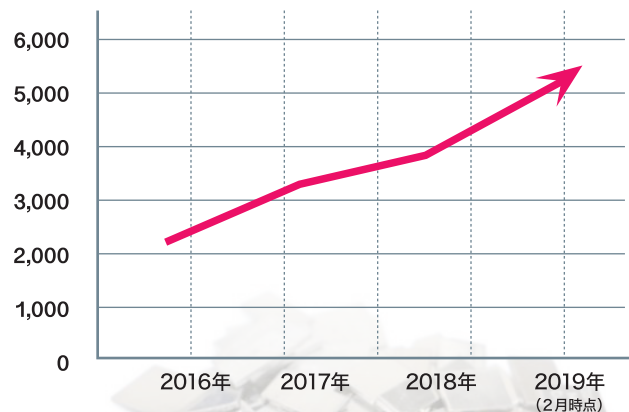


銀歯（金銀パラジウム合金）の原価推移は、2016年時点の約**2倍**。
保険診療による原価を差し引いた利益は年々減少傾向にあります。

一方『**自費診療の原価を差し引いた利益**』は、平均して保険診療の約4倍。歯科医院は患者様に自費治療を選択いただくことで、満足度の高い・収益性の高い歯科医院づくりを達成することが出来ます。ここで生じる問題が『**どうやって自費診療を選んでもらえばいいのか？**』『**だれが保険と自費の違い・メリットとデメリットを伝えるのか？**』という点。

本レポートでは、実際の歯科医医院が取り組んだ人手を使わずに患者様に正しく情報を発信する方法とその結果について記述しております。従来のカウンセリングやTC（トリートメントコーディネーター）の育成とは、大きく異なる革新的な事例を紹介しておりますので、是非ご一読下さい。

金銀パラジウム平均買取価格



青野歯科医院 様は
どのように**自費補綴**を
倍以上に増やしたのか？



人手を使わない、デジタル
カウンセリングとは？

毎回スタッフが同じ説明をするなら、
話をしている動画を
楽しく見てもらう方が良い！



時間・場所がない中で
いかに情報を伝えるか。

青野歯科医院様ではこれまで、
補綴治療を行うにあたって説明スタッフが
チェアサイドで、被せ物や詰め物の説明を行い、
全患者の約2割が自費診療を選択していました。

しかし説明する時間も十二分にあるわけではなく、
チェアタイムもとられてしまったため、伝えるべき
内容が漏れることも多くありました。

このような正しい案内を受けない状態で保険か
自費かを選択する方を一人でも減らすために、
『人手やチェアタイムを取らずに治療の案が
できる体制』の整え方を考えるようになりました。
そこで生まれたのが、

『医院のオリジナル動画による
カウンセリング』です。



▲動画イメージ



試行錯誤の結果、
光明を見出す。

挫折の連続、動画視聴の
壁は想像より高かった……

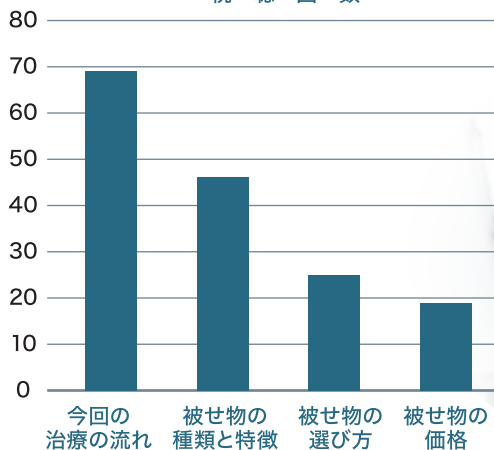
動画が見られない原因を 追究し、改善を繰り返した

青野歯科医院様では、まずはじめに
5分程度の動画を4本製作し、
患者のスマートフォンに配信する
ようにしました。

患者が自宅で補綴について学習してもらえば
最高だと考えたからです。しかし動画視聴回数は
下記のように、回を追うごとに減少していき
この現状を踏まえ、『視聴者は何故動画を見なく
なったのか』を改めて徹底的に考えました。
問題点であると予想されたのは『動画時間』・
『動画本数』・『解説内容』。

これらすべてを全面的に取り換え、新しくしてい
きました。結果として動画の視聴回数と離脱率は大
幅に改善され、自費補綴の選択率においても大き
な変化がみられるようになりました。

視 聴 回 数



見せた分だけ
自費選択率が上がる
動画の完成。

動画視聴Ⅱ自費選択
という流れが完成された。



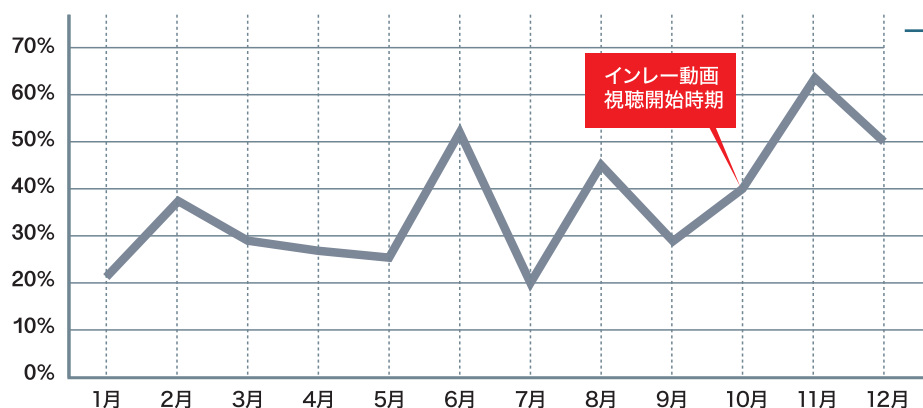
情報発信に必ずしも人手が
要るということはない

精度の高い動画が完成した後は、
徹底して動画を見せるために
医院を挙げての取り組みました。

動画視聴は、スマートフォンへの配信・

QRコードによる読み取りの2パターンを制作
したうえで、ドクターから必ず動画を見るように

患者を促しました。QRコードにも動画を診たくなる
ような仕掛けをいくつもちりばめました。結果と
して、動画視聴の推移と比例して自費補綴の本数が
増えました。



自費インレー選択率

インレー動画
視聴開始時期

デジタルカウンセリングモデル解説レポート

なぜ、青野歯科医院様はデジタルカウンセリングで 月間自費補綴売上 300 万円を達成することができたのか。



デジタルカウンセリングを導入して自費売上の飛躍的向上を実現する6つのポイントを徹底解説！

株式会社船井総合研究所
オーラルケアグループ
補綴チーム①

宮長 克成

自費補綴の増進をはじめとした、自費マーケティングを手法を得意とする。省人化を目的としたWebマーケティングや価格の再設定・情報発信を医院に導入することで即時業績アップを図る。

POINT 1

動画の制作は妥協無く、 見られやすいものを制作する。

動画自体のクオリティが低かった頃は半数以上の患者が動画途中で離脱をしていました。

例えば動画のスタイル一つをとっても、視聴者の離脱率は大きく変わります。ただ撮影した動画と、編集を施してテレビ番組のような見栄えに仕上げた動画では、非常に大きな差があり、離脱率と動画自体のクオリティは比例関係にあることがわかりました。

POINT 2

患者が自宅で動画を見るよう、 誘導ルートを確保する。

本モデルは、院内の時間を一切使わずに自宅でデンタル IQ を上げてもらえる、という点が一番の強みです。

したがって、いかにして自宅で動画を見て貰えるかがカギとなります。QR コードチラシの活用や SMS による動画アドレス配信以外にも様々な手法がありますが、自院の患者層に合わせた誘導ルートを確立することが最も重要です。多くの場合 QR コードの読み取りや SMS が最も機能しますが、例えば若い年齢層が多い歯科医院であれば LINE を活用した動画配信などが望ましくなるでしょう。

POINT
3

動画の長さは必ず3分未満を厳守する。

5分を超える動画は総じて3分以降に一気に視聴者離れが発生します。動画はカウンセリングと違い、一方的な情報伝達となるので飽きさせない工夫をしたとしても最長3分で患者側の集中力が切れてしまうのです。動画を作るうえでは、楽しく短く簡潔に、が鉄則となります。

POINT
4

動画は院長とスタッフの対談形式が望ましい。

動画の撮影形式も試行錯誤を繰り返しました。初めはスライドの画像に音声のみ、次に院長が一方的にカメラに向かって話すだけ。どれも初めは最後まで視聴されることはありませんでした。そこで、院長とスタッフ1名(女性)が対談形式でバラエティー番組のように撮影したところ、視聴維持率が大幅に改善されました。

POINT
5

動画閲覧の患者管理を徹底しカウンセリングを円滑に。

動画を最後まで視聴した方の自費補綴成約率は非常に高まりましたが、最終的にはスタッフもしくは院長による簡易的な説明の上で自費成約となります。その際に、誰になんの資料(動画)を見せたのか、といった情報の整理は非常に重要となります。動画視聴を前提としたカウンセリングでは、メニュー表を用いるだけで事足りますが、診ていない人については改めてのカウンセリングの時間が必要となります。

POINT
6

チラシ・Webサイト・動画を活用し、多方面からアプローチ

動画によるカウンセリングはあくまで自費補綴の啓蒙ツールとしての一部となります。視聴者の離脱を考えた時に、動画だけで補綴物の種類や詳しい価格についてすべて触れることは難しいです。チラシやパンフレット・ポスターの掲示も併せて行うことで動画自体の効果も最大化されます。患者への情報発信は多方面から継続的に発信できる体制がなくてはなりません。

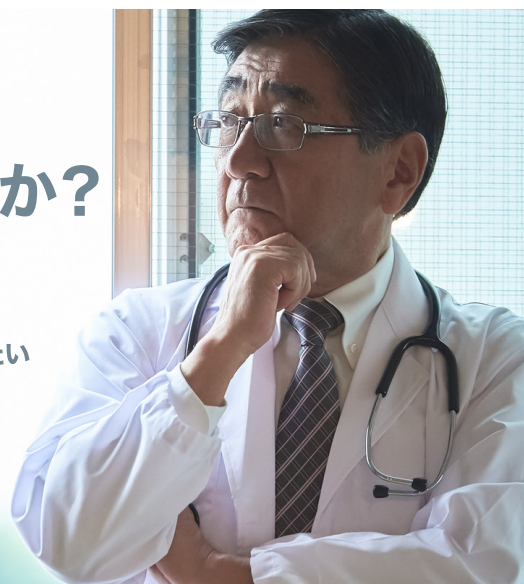
POINT
7

必ず、補綴治療対象患者にはすべて動画を見せる

補綴の治療対象者には必ず動画を見せる必要があります。実際のカウンセリングと比較して医院にかかる負担は少なくなりますが、徹底して動画を見せきるという体制の構築にはそれなりのハードルがあります。どのような施策にも言えますが、一度決めたルールを徹底して守ることが、最も重要です。質の高い動画を見せきることが出来れば、自費成約率は確実に上がってきます。

日々の診療・経営で このようなことを考えていませんか？

- ⑧ せっかく育てたスタッフも辞めるんだから意味が無い
- ⑧ カウンセリングをやっている時間は無いけど、自費率は上げたい
- ⑧ “診療体質を変えない”と、このまま歳をとったときに心配
- ⑧ 院長も、スタッフも、頑張らなくても勝手に自費が出る
そんな仕組みが出来たら嬉しい。



本セミナーはこのような“悩み”を解消ができます！

補綴マーケティングセミナー in 2019

東京会場

2019年**5月12**日(日)
13:00~16:30

大阪会場

2019年**5月19**日(日)
13:00~16:30

講座	内容	講師
第一講座	今後の歯科業界と 自費補綴を取り巻く環境について	株式会社船井総合研究所 宮長 克成
第二講座	自費選択率50%を達成した 動画カウンセリングの実践事例	青野歯科医院 青野 寛史 氏
第三講座	動画カウンセリングの全体像	株式会社船井総合研究所 宮長 克成
最終講座	本日の振り返りと 明日から行動していただきたいこと	株式会社船井総合研究所 松谷 直樹

FAX からの申し込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上
FAXにてお送りください。

0120-964-111 [24時間対応]
【担当】日田

WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取りWEBページの
お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記WEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/045010>



日時・会場	東京会場 お申込み期限5月10日(金)17:00まで 2019年5月12日(日) 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	大阪会場 お申込み期限5月17日(金)17:00まで 2019年5月19日(日) 船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 御堂筋線「淀屋橋駅」より徒歩1分	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 25,000円(税込27,000円)／一名様 会員企業 税抜 20,000円(税込21,600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。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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営業日前までにお振込みできない場合は、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。 ●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。		
お申込方法	WEBからのお申込み FAXからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認くださいませ。 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。		
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.5785210 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ 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 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:宮長		

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。

補綴マーケティングセミナーin2019

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S045010

担当:日田宛

ご希望の会場にチェックをお付けください。 ☐【東京会場】2019年5月12日(日) ☐【大阪会場】2019年5月19日(日)

フリガナ				業 種	フリガナ				役職	年齢			
会社名					代表者名								
会社住所	〒				フリガナ				役職				
					ご連絡担当者								
TEL					E-mail	@							
FAX					HP	http://							
ご参加者氏名	1	フリガナ		役職		年齢		2	フリガナ		役職		年齢
	3	フリガナ		役職		年齢		4	フリガナ		役職		年齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

- ☐
- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
-
- ☐
- セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- ☐
- FUNAIメンバーズPlus
- ☐
- その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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(TEL06-6204-4666)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)

お申込みはこちらから

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。