

WEB配信のセミナー開催!!

詳細は中面へご覧ください

WEB配信!アライナー矯正地域一番化セミナーのご案内

講演内容&スケジュールについて

日時会場 2020年12月6日(日) 2020年12月13日(日)

開催時間(両日) 開始時間 13:00 (ログイン開始時間12:30より) 終了時間 16:30

セミナー内容

第1講座 13:00 ~ 13:30



なぜ今、アライナー矯正か

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 成人矯正チーム 齋藤 真緒 立教大学経済学部経済学科卒業。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担当。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。また義歯マーケティングに関するカウンセリング・集患についてのノウハウも構築。歯科医院専門コンサルタントとして「院長に寄り添った」スタイルを貫いている。

ゲスト講演 第2講座 13:40 ~ 14:50



アライナー矯正を導入し、たった1年で98件以上成約する方法

医療法人愛信会さむらデンタルクリニック・マウス矯正歯科 理事長 佐村 克利氏 徳島県徳島市に2007年に開業。ユニット6台。堅実な診療の下、2018年度に年商1億円を達成。その後、2019年よりアライナー矯正を本格導入したところ、1年で98症例以上を達成。導入1年で徳島県下のみならず、四国トップレベルのアライナー矯正特化型医院となる。スタッフ数はそのままに、診療時間も17:30最終受付、土曜日も隔週休診にしながらも、昨対比160%以上の成長を遂げている。

第3講座 15:00 ~ 15:50



成功医院からみるアライナー矯正マーケティング成功の秘訣

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 成人矯正チーム 松井 勇太 日本大学法学部出身。法学部ながらマーケティング・経営学・統計学を専攻。経営戦略・国際マーケティングのプレゼン大会では全国出場の経験を持ち、また中小企業のM&Aについても深い知見を持つ。船井総研入社後は、主にWebを中心としマーケティングに従事。確実性の高い提案は社内外から高い評価を受けている。

第4講座 16:00 ~ 16:30



本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 成人矯正チーム リーダー 小川 純平 立教大学法学部卒業。船井総合研究所 最優秀新人賞。主に集客(集患)・採用のWebマーケティングに従事し、その分野において社内トップクラスの知識・ノウハウを有する。歯科専門コンサルタントでありながら、あらゆる業種において即時業績アップに貢献。患者ニーズ・行動心理を把握したマーケティング戦略を得意とする。クライアントには十億円規模の医療法人も複数あり、歯科業界を代表するマーケッターとして活躍している。

アライナー矯正 導入1年で 成約0件▶98件以上 まで伸びた理由を徹底分析!

こんなお悩みを抱えている医院様におすすめ

- ☑ そもそも、矯正相談が少ない方
☑ 矯正相談は来るが、成約に結びつかない方
☑ アライナー矯正を新たな収益にしたい方
☑ アライナー矯正で地域一番医院になりたい方



ゲスト講師 医療法人愛信会さむらデンタルクリニック・マウス矯正歯科 理事長 佐村 克利氏

オンライン受講 開催日時 2020年12月6日(日)・12月13日(日)13:00~16:30

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

【WEBセミナー】アライナー矯正地域一番化セミナー お問い合わせ No.S065651

Fundai Soken TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

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

WEBから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『お問い合わせ No.』をご入力ください) 065651

オンラインセミナー WEBからのお申込み(クレジット決済可)

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/065651



アライナー矯正特化型医院 その魅力とは？

導入1年で四国トップクラスの実績を築いたさむらデンタルクリニックに聞く

01 歯科医師の 労働生産性が高い

アライナー矯正治療の最大のメリットは、何といても歯科医師の労働生産性の高さかと思えます。アライナー矯正治療に出会うまでは、インプラント治療を医院の一番の売りとして行っていました。

しかしながら、インプラント治療の場合はカウンセリングから診断、オペに至るまで、全て歯科医師である私が行わなければならないため、身体的にも精神的にも負担になっていました。

一方で、アライナー矯正は治療計画の策定とIPR以外は、全て歯科医師以外のスタッフに任せることが可能な治療法です。

スタッフ主導で治療が進んでいくため、無理に勤務医を雇う必要もなく、むしろ以前よりも経営について考える時間や余暇を作ることができています。

02 アポイント時間と 通院回数が少ないため チェアを最大限に活用

また、アライナー矯正治療の場合は（アライナーの種類にも依りますが）一般的なラビアルやリンガル矯正治療よりも患者様のアポイント時間が短く済むのが特徴です。患者様が正しくアライナーを装着していれば、数分のチェックのみで1回の処置が終わります。以前、ラビアルやリンガルの矯正治療を行っていた時は調整にかなり手間取り、アポイント時間が圧してしまうこともありました。

しかしながら、今ではそのような予測の事態はほとんど起きなくなっています。しかも、アライナー矯正治療の場合は、通院間隔もラビアルやリンガル矯正治療よりも長くとることができず。そのため、年間98件以上の矯正治療を行っている今であっても、無理にチェアを増やすことなく、今あるチェアを最大限に活用できています。

03 歯科医師の 労働生産性が高い

上記のように歯科医師の労働生産性が高く、チェアを最大限に活用できるアライナー矯正治療の収益性は非常に高いです。ちなみに、当院は今年1年（2019年）で、チェアの増設やスタッフ増員を行わずに、5,000万円以上の増収となりました。

おかげさまで、今年は嬉しいことにスタッフの給与を上げることや、患者様により良い治療が提供できるよう様々な最新機器を導入することができました。ただ、何よりも嬉しいのは、今も続々と矯正治療を終えられている患者様の笑顔を見られることかと思えます。

私自身、スタッフも皆、やりがいをもって働ける環境ができたのも、このアライナー矯正治療のおかげだと感謝しています。

医療法人愛信会さむらデンタルクリニック・マウス矯正歯科
理事長 佐村 克利氏

ハードル01

集患と カウンセリング



アライナー矯正特化型医院になるためには、当然ですが、「矯正治療をしたい」という患者様を集患しなければなりません。

アライナー矯正の集患方法は大きく分けて、院内マーケティングとWebマーケティングに大別されます。院内マーケティングとは、今現在、リコール等で自院に通ってくださる患者様に対して、パンフレットやポスター等の販促物を利用して、矯正治療促進方法です。簡単そうに思えますが、どのようなものを、どのような内容で、どのようなタイミングで促すか。細部に渡るまでオペレーションを組む必要があります。またWebマーケティングに関しても、ただ単純にホームページを作成し、Web広告をかけるだけでは集患できません。他院との差別化をどのように行うの

か、治療費用や広告の打ち出し等、戦略を練る必要があります。

また、仮にそれらのマーケティングが成功し、患者様の矯正相談数が増えたとしても、実際に患者様へのカウンセリングができなければ、成約には結び付きません。

セミナー当日には、これら集患とカウンセリングに関して弊社が築き上げてきたノウハウを余すところなく、お伝えさせていただきます。

ハードル02

臨床面



をもって、症例を見極めさえすれば、アライナー矯正治療は患者様と医院双方に有益な治療法になります。

今回のゲスト講師を担当くださる佐村先生の場合、軽度の症例のみ治療を行い、矯正専門医・認定医の方々とも連携を取りながら、更には、外部のアライナー矯正専門の技術研修機関等も利用しながら、アライナー矯正の品質アップを図っています。

セミナー当日には、佐村先生より、具体例を交えて、詳しくお話しをいただきます。

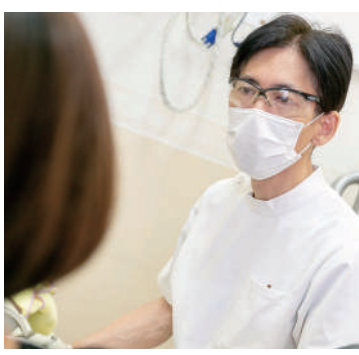
コンサルタントが考える

アライナー矯正特化型医院になるための2大ハードルとは？

アライナー矯正特化型医院になるためには、当然ですが、「矯正治療をしたい」という患者様を集患しなければなりません。



アライナー矯正を始められるにあたって、「臨床面が気になる」、なかなか患者様に治療を勧められない」という話を多くの先生方から伺います。確かにアライナー矯正治療は、従来の矯正治療と全く異なる治療方法になるため、矯正治療の経験が豊富なお持ちの先生でも、躊躇されることが多いように感じます。



アライナー矯正 成功医院へのロードマップ

成約件数

導入レベル
0～20件

地域2・3番手レベル
21～50件

地域一番レベル
51～100件

全国トップレベル
100件以上

マーケティング面

院内販促物強化

矯正カウンセリングの確立
(院長主体)

矯正カウンセリングの確立
(スタッフ主体)

デンタルローンの導入

光学印象の導入

矯正主訴以外の患者様への
アプローチ

専門ホームページの
作成

アライナー矯正に関する
セカンドオピニオン外来の受付

リスティング広告の
開始

SNS広告の開始

臨床面

導入セミナーへの参加

加速装置等の導入

矯正専門医・認定医との連携
臨床サポート企業との連携

IPR以外の処置は
歯科衛生士で行う

他院指導や患者紹介の受け入れ

抜歯症例等も治療

上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、アライナー矯正で成功するためのロードマップになります。弊社が提唱するアライナー矯正特化型医院は、年間成約数50件以上を基準(年間矯正売上 約3,000万円以上)としており、弊社のアライナー矯正ソリューションは、地域性・競合状況等に関わらず、この数値を1年内に実現させることを目標としています。50件という数値を達成した後は、スタッフ主体の治療へと徐々に移行していくことで、生産性を上げていきます。



アライナー矯正で成功された医院様へ インタビューしました!



成功医院
01

年間成約件数100件以上

地域：愛知県半田市

医療法人静間歯科医院 理事長 静間 祐一郎氏

私の医院がある半田市は人口11万人程度のそこまで大きな都市ではありませんが、地域に先駆けてアライナー矯正を導入したところ、2019年は成約数100件を達成できました。アライナー矯正はスタッフ主体で行える治療であるため、勤務医のいない状況でも無理なく治療を行うことができます。

成功医院
02

年間成約件数50件以上

地域：東京都世田谷区

医療法人社団 一淑会 東松原さかい歯科・矯正歯科
院長 酒井 崇充氏

東京都の世田谷区で開業しております。当院は渋谷や新宿といった繁華街に患者様が流れていくような立地にありますが、そのような状況でも、船井総研さんのマーケティングを取り入れることで、年間成約数50件を達成することができました。



最後にコンサルタントから皆様へ

歯科業界において、今、最も成長著しいのが、このアライナー矯正市場といえるでしょう。成長市場であるからこそ、今この波に乗らない手はないと考えます。今回、弊社のアライナー矯正ソリューションの集大成をお話しできればと考えております。少しでもご興味のある方は、是非ともセミナーにご参加いただけますと幸いです。皆さまに当日お会いできることを楽しみにしております。



スマホ・パソコンから全国どこからでも参加可能!!

WEBオンラインセミナー

インターネットに接続された パソコン・スマートフォンで セミナーの内容を配信します!

ご自宅やご自身の歯科医院にしながら、
セミナーに参加できるので忙しい経営者の皆様や
遠方で東京・大阪会場に行くのは大変…
という方にオススメです。



こんな方に
オススメ

- ☑ セミナー会場から離れた遠方に住んでいる
- ☑ 診療等があり、セミナー会場に行く時間がとれない
- ☑ 時間を有効に使いたい
- ☑ 内容をじっくり聞かため一人の環境でセミナーを受講したい

WEBオンラインセミナーのお申込みは QRコードから簡単アクセス!

QRコードを読み取ってお申込み用ページにアクセス下さい!



このセミナーで学べるポイント!

- Point 01** WEBマーケティングによる効果的な矯正相談数増加の方法
(商圏別の広告運用手法、ホームページ制作のコツなど)
- Point 02** 成約率を高めるカウンセリングノウハウ
- Point 03** 患者様のニーズを高める院内販促ツール・説明ツール等の各種ツール
- Point 04** 一般歯科医が習得した矯正臨床知識のインプット方法