

年商1億にこだわる理由

1日50~70人診察を行い、新患も2名受け入れて毎日患者さんを1診体制で見ているクリニックでは、年商が5,000万~8,000万ほどで一つの壁が現れます。

そのような先生方とお話をさせていただきますが、何かを変えたいがなかなか忙しくて変えられないというお話をお聞きすることが多くございます。しかし、中には1億を超えているクリニックもあります。

そのクリニックでは、新規患者の数を減らすことなく、診療の効率化を勧めておりますが、やはり保険診療のみですと8,000万ほどで頭打ちとなっております。では何を行っているのかというと、新たな部門の付加を行っております。例えば、自費のカウンセリングであったり、デイケアであったりと、医師の診察以外の部分で売上を立てる仕組みを作っております。

そのような仕組みがあるからこそ、患者満足度も非常に高く、治療効果もさらに引き上げるということにも貢献しております。さらにはスタッフも本来やりたかった業務を集中して行うことができるため、スタッフ満足度も上がります。その上、クリニックの売上も上がり給与として還元をすることができるため、スタッフ定着率も非常に上がります。



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
野中 達裕

講座内容 & スケジュール

オンライン開催 2021年12月19日 開催時間 10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]

講座	内容
第1講座	<p>年商1億突破するために、取り組みたい3つの施策徹底解説</p> <ul style="list-style-type: none"> 心療内科・精神科クリニックの成長の3ステップ WEBマーケティングの抑えるべき数値 悪い口コミを防ぎ、良い口コミが集まる具体策 自費カウンセリングの商品の作り方・売り方 <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 野中 達裕</p>
第2講座	<p>まとめ講座</p> <p>明日から行ってほしいこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 リーダー 石原 春潮</p>

セミナー
参加特典

1 コンサルタントによる
無料経営相談
(※1クリニック1回限り1時間まで)

2 内科経営研究会 心療内科分科会
無料お試し参加
(※1クリニック1回限り2名様まで)

WEBから
お申込み
いただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079476>

年商1億円を超えるための

新患倍増

心療内科特化型集患対策セミナー

オンライン開催 2021年12月19日
開催時間 10:00~12:00 (ログイン開始9:30~) / 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

ポイント解説

- 1 競合に差がつくWEBマーケティングのポイント
- 2 心療内科・精神科の効果的な口コミ対策の進め方
- 3 アフターコロナの今だからこそ伸びる心療内科の自費メニュー



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。

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る
心療内科・精神科医院 経営者向けセミナー 集患対策 お問い合わせNo.S079476
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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

WEBから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。) → 079476

年商1億を超えるために行うべき3つのポイント徹底解説

こんなお悩みありませんか？

- ✓ 売上に**頭打ち**を感じてきている
- ✓ **新規患者数が減**ってきているように感じる
- ✓ コロナ前とコロナ後で**客層が**変わってきている
- ✓ **自費に手を出さない**といけない感じがしてきている
- ✓ 何か**新しい打ち手**を考えないといけないように感じてきている



年商5,000万~8,000万にて起こる悩み

今回は、年商規模が5,000万~8,000万のクリニックの経営者様に向けてこちらのメッセージをお伝えしたいと思っております。

恐らく、毎日患者数を50名~70名ほど受け入れる診療体制を確立しており、心理士が1、2名パートで在籍し、新規患者数が1、2名/日受け入れている先生がほとんどかと思えます。

そのため、堅調に売上を維持しているものの、コロナの影響もあり、患者数が減少したり、近隣に競合クリニックが出現したりと、診察の予約に少し空きが出てきているのではないのでしょうか。

再診患者は維持しているが、新患数が減っているため今後は新患数を増やして持続的な成長をする体制を作っていきたいという方は是非最後までお読みいただけたらと思います。



解決

新患獲得に直結するWEBマーケティング

新規患者の来院の経路を調べてみると、近年はWEBを見て来る方が増えてきております。WEB経由からが半数を超えているクリニックもあるほどです。しかし、中にはどんな対策をしたら増患対策となるのか具体的には分からなかったり、そもそも効果が出ているのかが見えにくかったりするのではないのでしょうか。かなり難しいように見えますが、WEB対策は実はいたってシンプルです。いかに魅力的なHPを作れるのか、いかに検索の上位をとっていくのかという2つの対策を行うのみです。それらの対策を駆使しつつ、持続的な集患を維持していき、目標の新患数を目指します。

➔ **月間の新患数を100名~150名までアップ!**

解決

口コミ対策

医療業界では治って当たり前と思われており、適正な評価ではなく悪い口コミが集まりやすく目立ちやすくなっております。

そのため、WEBでの悪評に頭を悩ませている先生がたも多いのではないのでしょうか。例えば、新患数が減少傾向となったり、受付のスタッフが悪口を書かれて離職をしてしまったりするクリニックもございます。

一方で、実際にGoogleやポータルサイトの口コミ対策が出来るようになると、来院される患者数に影響が出てきます。そのため新規の患者の予約待ちとしているクリニックがでてきている程です。患者さんからの口コミが増えるように対策するなどして、適正な評価に戻すことを目指します。

➔ **患者さんからの適正な評価の反映を目指します!**

解決

自費のカウンセリング

毎日診察を続けていても、保険診療だけでは今後は頭打ちではないかと感じられている先生も多いのではないのでしょうか。

現在はコロナの影響もあり、新たな患者層が生まれてきております。そちらをターゲットに設定し、自費のカウンセリングの商品の体制を作ることで、カウンセラーの働き甲斐にも患者さんの満足度や治療効果を上げることもできます。経営的には、新たな収益の柱を作ることもできますし、クリニックの新たな差別化要素とすることも可能です。

➔ **自費のカウンセリングで年に2,000万円のインパクト**

さらなる詳細はセミナーにてお伝えいたします!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

心療内科・精神科医院 経営者向けセミナー 集患対策

お問合せNo.S079476

開催要項

オンラインにてご参加

※各回、同じ内容です。ご都合のよい時間をお選びください。

お申込期限: 12月15日(水)

日時・会場

2021年12月19日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、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.079476を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:野中

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

12月19日(日)

申込締切日 12月15日(水)



心療内科・精神科クリニックの院長先生必見!

いまメルマガ登録をするだけで…

心療内科経営ノウハウ小冊子

無料で プレゼント!!

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

心療内科・精神科クリニック小冊子

毎年売り上げアップを行っている
クリニックの集患のポイント

① 集患編

新規の患者が明らかに減ってきてしまっている先生に、是非対策の一助にさせていただきたい内容です。

新患数を安定・維持している医院がしていること

- 現状を把握するために確認したい数値
- WEBマーケティングでの考え方や進め方
- クリニックの全体を変えると集患が変わる?

② 診療効率化編

治療効果・満足度を落とさずに新規の受け入れも
行っているクリニックの診療効率化のポイント

保険診療の効率化でお悩みの先生に、ぜひスタッフ
の皆さんと話し合っていたいただきたい内容です。

診療効率化が進んでいる医院がしていること

- 6~8割の人に適応する診察の時間配分の目安
- 効率化を進めていく上で必要な数値の把握

③ 口コミ編

なぜか良い口コミだけあつまるクリニックの
口コミ対策のポイント

クリニックの適正な評価を取り戻すために
行っていただきたい3つのステップです。

4つの当たり前を乗り越えた医院がしていること

- クリニックと患者とで、どこに認識のずれがあるのか
- 構造的に、悪い口コミが集まりやすい理由
- 適正な評価をいただくために出来る3つのステップ

④ 採用編

優秀な人材を必要なタイミングで雇用している
クリニックの採用のポイント

- 退職者の流れの全体像の把握が最も重要
- 退職者に届かなければどれだけ良くても応募は来ない
- どうしても必要な場合には広告の活用も大切

⑤ 会議編

自律的にPDCAを回すことが出来る会議の方法

- 結果の出る会議と出ない会議の違い
- 会議にも複数の種類があり使い分けが大切
- 目的意識と時間の配分・役割の明確化で決まる

今すぐ、メルマガジンを登録して 小冊子一括ダウンロードを!



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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.070-2321-5715

平日
9:45~
17:30

内容に関するお問合せ：野中達裕

(株) 船井総合研究所【大阪】〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【東京】〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F