

美容外科・美容皮膚科クリニック活性化セミナー

講座	セミナー内容	講師
第1講座 13:00 } 13:15	美容外科業界を取りまく外部環境の変化について 新興・チェーンクリニックの地方都市への開業の増加・価格相場下落・医療広告ガイドラインによる規制等美容外科業界を取り巻く外部環境は変わってきております。その中でも美容外科クリニックが生き残るには、自院の強みは活かしつつ、患者様のニーズに合わせ、伸びている治療・領域に注力することが重要です。	 株式会社 船井総合研究所 チーフコンサルタント 村越 健太
ゲスト講師 第2講座 13:15 } 14:45	美容外科30年のプロフェッショナルドクターが教える 新興・美容外科チェーンクリニックに負けない美容外科クリニック経営 全国でも屈指の激戦区の栄で、25年間圧倒的に丁寧な診療・高い治療技術を武器に安売りをしない独自のポジションを築かれている院長先生をゲストに、ターゲット方法・集患方法・カウンセリング・接客・リスクマネジメント方法等、実際に成功されている事例を基にご解説いただきます。	 さかえクリニック 院長 末武 信宏氏
第3講座 14:45 } 15:45	高単価美容医療の活性化方法および美容外科クリニックが美容皮膚科を付加して成功する方法 北海道から九州まで、郊外から都心まで全国の美容外科・美容皮膚科を担当するコンサルタントから、高単価美容医療の活性化方法および美容外科クリニックが美容皮膚科を付加して成功する方法について、実際の成功事例に基づいて解説いたします。	 株式会社 船井総合研究所 チーフコンサルタント 村越 健太
第4講座 15:45 } 16:00	本日のまとめ 本日の講座内容を踏まえて、明日からの医院経営に活かすための具体的な方法論をお伝えいたします。	 株式会社 船井総合研究所 シニアコンサルタント 田中 晋也

小冊子無料ダウンロード **美容外科経営に役立つ無料レポート**
右記 QRコードより美容外科経営ですぐに使えるノウハウが満載の無料レポートをダウンロードいただけます。

パソコンからは「小冊子無料ダウンロード 美容外科」で検索! QRコードからダウンロード

- カウンセリング 基本編**
スタッフでもできるカウンセリングの考え方、流れ、トークフロー、重要KPIを無料で学べます。
- 医療脱毛 基本編**
医療脱毛の商圏の考え方、価格設定方法、カウンセリングの流れを無料で学べます。その他レポート順次追加予定!

お申し込み方法 WEBからお申し込みいただけます!

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

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/083252>

なぜ高単価美容医療でも全国から患者が集まるのか?

このようなお悩みを抱えている先生におすすめ

- ✓ 手術件数の減少に悩まれている先生
- ✓ 他院の価格競争により患者数が減少している先生
- ✓ 患者様に正しく自院のオペ・治療のレベルが伝わらないとお悩みの先生
- ✓ 今から美容皮膚科を始めたい・活性化したい先生
- ✓ 今後の経営方針に迷いがある先生

豪華ゲスト講師

さかえクリニック 院長 末武 信宏氏

【ご経歴】
医学博士 順天堂大学 非常勤講師
美容外科専門医 第88回美容外科学会 会長

【ご紹介】
大手美容外科チェーン・新興美容外科クリニックが乱立する全国でも屈指の激戦区である名古屋市栄にて、25年間美容外科クリニックを経営されていらっしゃいます。年々価格相場が下落していく美容皮膚科+プチ整形を主軸にされていながらも、圧倒的に丁寧な診療・高い治療技術を武器に、安売りをしない独自のポジションを確立されています。



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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。



美容外科クリニックの高単価美容医療活性化×美容皮膚科付加の成功例を大公開!

美容外科経営のよくある課題

- ✓ ダウンタイムの大きい手術を希望する患者の減少
- ✓ 新興・チェーンクリニックによる価格相場の下落
- ✓ 収益の柱となっていたインバウンド需要の減少
- ✓ 医療広告ガイドラインによる広告制限により、自院の自慢の医療技術の高さを訴求できない。



美容外科医キャリア30年の医師が語る これからの美容外科勝ち残り戦略



ゲスト講師 さかえクリニック 院長 末武 信宏氏

資格・ご経歴

- 順天堂大学医学部 非常勤講師
- 一般社団法人 先端医科学ウェルネスアカデミー 副代表理事
- 医学博士
- プロボクシングトレーナー (JBC認定) No.31532
- 美容外科専門医
- 第88回美容外科学会 会長
- トップアスリート 株式会社 代表取締役



- ターゲット患者層にあわせた立地・価格
- 患者ニーズの大きいプチ整形領域に注力
- 大手と差別化できる治療領域を模索
- 一人ひとり丁寧な治療を提供・結果保証の実施
- 費用対効果の高いWEB広報に注力
- 積極なブランディング
- …etc

～ご講演内容～

ブランディング確立方法	競合との差別化
競合が少ない診療の導入	専門性の特化
リスクマネジメント	クレーム回避法
法的トラブル回避法	再生医療の導入
空きベッドの有効活用	企業連携
医療顧問・アドバイザー契約の勧め	スタッフ問題解決法

船井総研の成功事例解説講座

美容外科クリニックが高単価美容医療で集患する方法

自院の強い美容医療のオペ・治療の地域一番化

現在の患者様の主たるニーズは「低価格・低ダウンタイム・お手頃価格」です。大体的な場合、診療圏には上記のニーズを充たす安売りクリニックが存在しています。その外部状況を踏まえ、自院の美容医療のオペ・治療の長所・強みを改めて整理する必要があります。そのうえで優位性が高い治療のシェアを地域一番化させることが重要です。



高単価美容医療の集患方法

新興・大手チェーンクリニックの広告戦略により、全国的に治療価格相場が下落しています。その為、ホームページ・動画・SNS等のWEB広告媒体上で自院の治療技術の高さを患者様に正しく伝えること、予約制度・オンライン診療等、患者様の来院ハードルを下げるための施策の両方が重要です。本講座では実際の広告の費用対効果も踏まえ解説いたします。



美容外科クリニックが美容皮膚科を付加して成功する方法

ドクターによる専門性、結果、安心・安全訴求の「シミ」治療

昨今は保険診療と並行して看護師によるシミ治療を提供している医院が増加傾向にあります。紋切り型にレーザー、光治療を提供するのではなく、ドクターが適切にシミの診断を行った上で、複数の治療機器やスポット照射を組み合わせ、シミ単体ではなく、顔全体の色調バランスの改善提案を行い、高い治療成果をあげることが重要です。

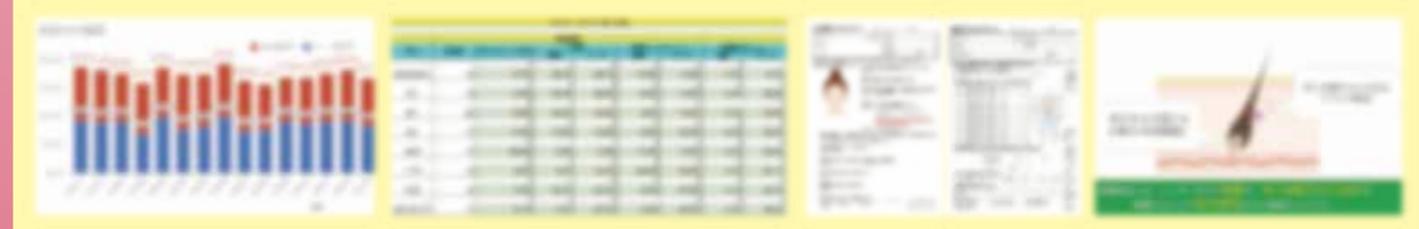


美容外科ならではのターゲットを絞り込んだ医療脱毛導入・活性化手法

医療脱毛は特に価格下落が著しく、かつマシンの性能に結果が依存しやすい分野です。現在は全身脱毛を求める患者が主流となっている為、施術時間が短い脱毛効率の高い治療マシンへの投資が必要です。また、安売りを求める層ではなく、クリニックにロイヤリティのある既存の患者様やそのご家族・ご友人等、ハイクラス層をターゲットに設定することが重要です。



当日は実際に使用している資材・ツールなどもご紹介いたします!



※事前アンケートの結果により、講座内容は変更する場合がございます。

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。

新興・大手チェーンに負けない美容外科クリニック経営セミナー お問合せNo. S083252

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場にてご参加

2022年 **3月27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23日(水)

開催
時間

開始

13:00▶

終了

16:00 (受付12:30より)

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、会場はマイページ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。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

日時・会場

オンラインにてご参加

2022年 **4月 7日(木)**

開始

13:00▶

終了

16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月 3日(日)

2022年 **4月21日(木)**

開始

13:00▶

終了

16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月17日(日)

2022年 **4月24日(日)**

開始

13:00▶

終了

16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月20日(水)

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30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜24,000円 (税込**26,400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日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させていただき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.083252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:村越

※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

<東京会場>

3月27日(日)

申込締切日3月23日(水)

<オンライン受講>

4月 7日(木)

申込締切日4月 3日(日)

4月21日(木)

申込締切日4月17日(日)

4月24日(日)

申込締切日4月20日(水)



美容外科クリニックの先生方必見!

美容外科経営に関する情報を配信中の
無料メルマガにご登録いただくと

実際の成功医院の事例を基にした
経営に役立つ経営レポートを
無料プレゼント

小冊子の内容を一部公開致します!

カウンセリング

美容外科クリニックの カウンセリング 基本編

美容外科・美容皮膚科のカウンセリング方法について、実際に成約率が9割以上の医院が共通して行っていることを無料でお届け致します。

- 目次①美容外科のカウンセリングについて
- 目次②カウンセリングの流れについて
- 目次③カウンセリングの目的について
- 目次④カウンセリングカアアップのために

美容外科クリニックの 医療脱毛 基本編

美容外科・美容皮膚科の先生向けに、全国の医療脱毛の医業収入が月500万円以上のクリニックが共通して行っていることを無料でお届け致します。

- 目次①医療脱毛の経営的な特徴について
- 目次②医療脱毛の成立商圏について
- 目次③医療脱毛に必要な物品・環境について
- 目次④価格設定の考え方
- 目次⑤カウンセリングの流れ



簡単2分で登録!実際の成功事例を基にした
無料経営レポートのダウンロードはこちら▶

※メールマガジンに自動登録されます。



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

株式会社 船井総合研究所

TEL. 090-9703-2148

電話受付時間
平日 9:45~17:30

内容に関するお問合せ: 村越 (ムラコシ)

【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