

賢く動物病院経営をするには ～大事なのは費用対効果のあう投資とスピード～

大事なのはどの部分に投資するかです。ただお金をたくさん掛ければいいという訳ではありません。当たり前ですが、費用対効果の合う投資が重要です。そして、新患や手術件数増加のためにはWEBに注力していくのが望ましいです。その流れは顕著に表れてきています。検索サイトで約5千件を対象に動物病院のHPの保持の有無、対策しているかを調べたところ、約64%の病院様がHPを保持し、中でもある程度HP対策をしているのが34%に留まっています。ただ他業界よりも遅れているのも事実で、まだまだブルーオーシャンの状況です。そのため、早めに対応・対策していくことが即時に効果が出ます。更なる飛躍していくことを考えられている病院様は、既にこの部分に投資しているかと思えます。その際、大事なのは、「**どうやって、最短最速で成功し続けるか**」です。時間は有限だからこそスピードが重要です。



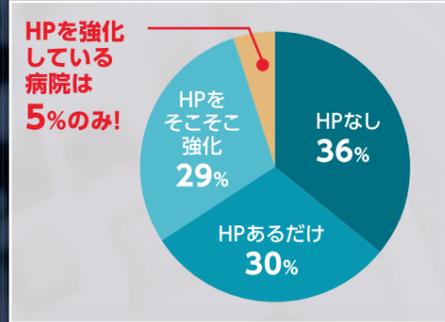
株式会社船井総合研究所
医療事業開発支援部
リーダー 辻健三

■ いつまでも悩んでも無駄

▶ 即時即決が重要。伸びている経営者の特徴として、スピードが挙げられます。

■ まずは実行

▶ 一人で出来ないことは詳しい人、スタッフを巻き込んで実行していく即実行できる人はやはり伸びる傾向にあります。私がお手伝いさせていただいている病院様でも前年比平均110%程度は伸びています。色々要因はありますが、やはり投資とスピードは大きな部分を占めていると思われる。これを讀まれた方も今すぐ行動に移すのがおすすめです。



こんな方に オススメです

- 皮膚科を強化していきたいけど、やり方がわからない。
- 診療単価がなかなか上がらず、どう上げていけばいいかわからない。
- 忙しいのに業績はいまいち。どうすればいいか打開策を知りたい。
- 皮膚科のオペレーションを効率化していきたい、確立していきたい。
- どの科に注力していけばいいかわからない。
- 可能な限り動物看護師に業務を権限移譲していきたい。



持続成長型の動物病院経営を考えている院長・経営者様へ

皮膚科強化で 全体の診療単価を 平均13,000円以上 に向上させる方法 実際の成功事例10連発をご紹介します!!

講演内容を 一部ご紹介!

- ☑ 客単価13,000円以上を達成する方法
- ☑ 気になる価格設定
- ☑ 常に集患に困らない体制
- ☑ 飼い主様はどうやって継続するのか
- ☑ 投資が少なく効果が出る方法



～無理せず前年比110～120%以上の業績を毎年達成するための
上手な動物病院経営方法～詳細は中面へ!

2022年6/1(水)・3(金)・6(月)・7(火) 13:00～15:00 開催!
(ログイン開始12:30～)

皮膚科強化で客単価13,000円以上を安定的に達成する方法 お問合せNo: S084966

※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

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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「お問合せNo」をご入力ください) 084966

セミナーのお申込みはWEBからのお手続きが便利です!

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。

セミナー情報を下記の WEB ページからもご覧いただけます!

セミナー WEB ページ : <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084966>



取り組み半年で客単価・新規集患130%UPを実現する皮膚強化モデルを徹底解剖

自分の病院はなんで単価が低いの？

単価が低い理由はいくつかあります。その中でも大きい要因をお伝えさせていただきます。

- ①他の病院よりも設定料金が低い ②単価の安い診療が中心 ③初診が少ない ④手術が少ない

01 他の病院よりも設定料金が低い

開業以来、設定金額を変えてないという病院様も多いのではないのでしょうか？価格を設定する際、大事なものは競争性と粗利率の観点です。まずは市場・競争性を加味して、料金が低い場合は是正しましょう。そのうち、その粗利及び時間当たり生産性が取れているか、しっかり見る必要があります。料金を改定するだけでも、単価が大きく引き上がる可能性があります。プランニングを確立していくための正しい方法を解説します。

03 初診が少ない

新患が少ないと、大きな業績の向上は望めません。全体の数の10%の新患を獲得出来れば、集患は勿論、単価が上がる傾向にあります。また継続のみの飼い主様だけだとしても単価の変化が見られなくなってしまうケースがあります。



02 単価の安い診療が中心

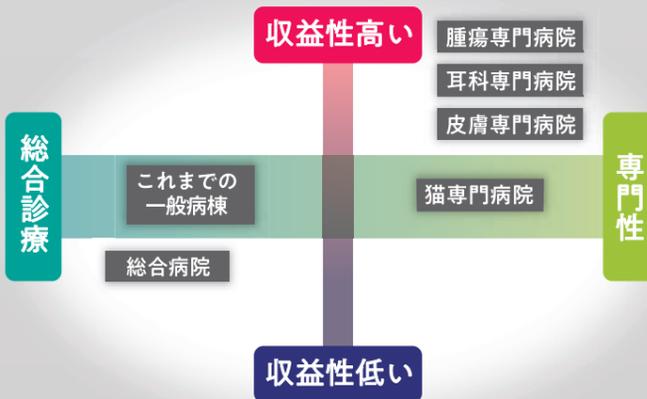
時間の取られる単価の安い診療が多いと、必然的に高い傾向にあります。勿論、飼い主様は色々な症状でこられるので、真摯に対応する必要はあります。ただ時間当たりの生産性を意識する必要があります。1時間当たりどれくらい診療できるか、どれくらい売上げているかの観点を持つのが大事です。

04 手術が少ない

新患の多さ・検査の多さに比例しますが、手術が極端に少ない場合、単価が低くなってしまいうる可能性があります。ただ予防中心の場合は、単価が高くなる傾向にあります。この部分は如何に情報提供するか、専門性をうたえるかに関わってきます。

なぜ皮膚科強化していく？専門にする必要はない

科目を強化することによって、収益性の高い病院を構築することができます。今後、飼い主様のQOLも向上し、飼い主様が動物病院を選ぶ時代になってきています。その際、何か特徴を持っていない、普遍的な病院は淘汰されていく時代に入ります。現在専門特化している病院様は全体で1%未満です。そのため、専門性をうたっている病院様は絶えず集患できている状況です。専門店になる必要はなく、専門性が高いことをうたうだけでも集患ができると考えられます。また皮膚科においては多額な機材の投資必要が少なく、効果も出やすい科目です。



01 / 検索ボリュームが高い

飼い主様の悩まれていることが多く、より専門性の高い病院を探されています。科目の中でも「皮膚」の検索ボリュームは高く、需要が高いと考えられます。

02 / 検索ボリュームが高い

皮膚疾患は継続的に治療していくことが多いので、飼い主様の固定化に繋がります。

03 / 緊急度が低い

手術などと違い、緊急度が低いため、時間に左右されることが少ないです。そのため、待ち時間の改善などにも繋がります。

04 / 単価が高い

検査・フード・サプリなど皮膚における診察は単価が高くなる傾向にあります。また大きな機材の投資なども左程必要ではないので、強化しやすい傾向にもあります。

皮膚科診療強化で、客単価・新規集患UPの最新事例10連発!

- ① 皮膚専門のランディングページ作成で10件/月の新規集患!
- ② 疾患・症例ブログ作成で、月30,000アクセスを実現!
- ③ 治療計画の明確化で治療継続率UPを実現!
- ④ 平均客単価13,000円を実現する料金設定の考え方!
- ⑤ 皮膚科カウンセリング導入で、継続来院率大幅UP!
- ⑥ 動物看護師によるカウンセリングで、対応件数UP!
- ⑦ 平均客単価13000円を実現する料金設定の考え方!
- ⑧ 皮膚診察の満足度を上げる診療ツールを大公開!
- ⑨ シャンプー・フードとの組み合わせで、客単価大幅UPを達成!
- ⑩ 動物看護師活躍で、診療の大幅効率化を達成!



セミナー参加者限定 豪華特典プレゼント!

貴院への個別ヒアリングによる課題の抽出

実際にセミナーの内容を実践に移していただくために、貴院の状況についてヒアリングをさせていただき、貴院の課題を抽出させていただきます。

課題に対する解決個別コンサルティング

洗い出された課題に対して、今後貴院が「何に」力を入れていくべきかをご報告いたします。また、貴院が目標を達成するために、貴院の状況に応じて今後取り組むべき内容について具体的なステップをご提示させていただきます。



お申込みはこちらのQRコードから!

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。

皮膚科強化で客単価13,000円以上を安定的に達成する方法

お問い合わせNo. S084966

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください

日時・会場

2022年 6月1日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
ログイン開始12:30より

お申込期限: 5月28日(土)

2022年 6月3日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
ログイン開始12:30より

お申込期限: 5月30日(月)

2022年 6月6日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
ログイン開始12:30より

お申込期限: 6月2日(木)

2022年 6月7日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
ログイン開始12:30より

お申込期限: 6月3日(金)

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 10,000円(税込 11,000円) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 8,800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きます。●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上でご確認いただけます。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. 084966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

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) ●申込に関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 越後谷

※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

6月1日(水)オンライン

申込締切日5月28日(土)

6月3日(金)オンライン

申込締切日5月30日(月)

6月6日(月)オンライン

申込締切日6月2日(木)

6月7日(火)オンライン

申込締切日6月3日(金)

