

開院5年目で医療脱毛月間売上1,200万円達成事例セミナー

保険診療
基盤

脱毛機
4台

激戦区でも
高単価維持

保険診療で築いた信頼を活かす

医療脱毛

集患最前線2022

導入初月13万円▶導入3年目で月間売上**1,200万円**達成!

伸びた理由を徹底分析!

ゲスト
講師

こんなお悩みを抱えている医院様におすすめ

- ✓ 医療脱毛を自費売上の柱にしたい方
- ✓ 医療脱毛を始めたばかりで成功事例を知りたい方
- ✓ 医療脱毛売上が伸び悩んでいる方
- ✓ 競合出現で価格競争に巻き込まれている方
- ✓ 売上を上げる為のWEB広告投資を知りたい方

医療法人 佑諒会
理事長 花房 崇明氏

開催日程 〈全日程オンライン開催〉

2022年
4月24日(日)・5月1日(日)・5日(木・祝)・8日(日)

【時間:全日程】10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)

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
Funai Soken

開院5年目で医療脱毛月間売上1200万円達成事例セミナー お問い合わせNo. S085009

船井総研セミナー事務局 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。

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。)

085009

スケジュール & セミナー内容

〈全日程オンライン開催〉

※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。
※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

2022年
4月24日(日)・5月1日(日)・5日(木・祝)・8日(日)

【時間:全日程】10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)

■セミナー内容

第1講座

皮膚科・美容皮膚科の現状と 今後の見通し

皮膚科・美容皮膚科の現状と今後の見通しについて解説致します。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ
チーフコンサルタント 白須 在



第2講座 ゲスト講座

医療法人佑諒会花房院長が語る 失敗談と成功談

開業5年で医療脱毛月間最高売上1,200万円を達成する迄の軌跡
を失敗談、成功談を通して学びます。

医療法人 佑諒会 理事長 花房 崇明氏



第3講座

価格競争に巻き込まれない為の 医療脱毛戦略とマネジメント手法を大公開

医療脱毛の基本戦略、並びに各クリニックのステージ別取るべき
戦略を大公開いたします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ 朝日 伶



第4講座

まとめ

本セミナー全体を総括して、重要なポイントをぎゅっとまとめてお話
いたします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ
チーフコンサルタント 白須 在



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/085009>

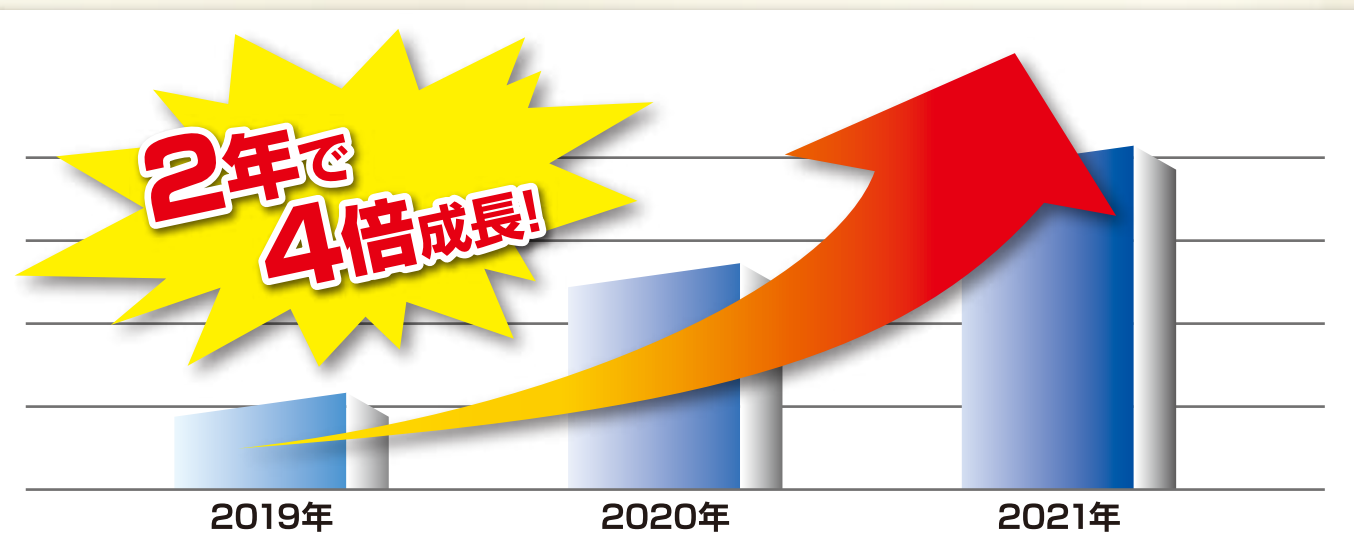


成功事例
医院様

医療法人 佑諒会 千里中央花ふさ皮ふ科・江坂駅前

花ふさ皮ふ科様に成功の秘訣を聴く

医療脱毛導入初月売上は13万円！
導入3年後…いまや月間1,200万円！



開業してすぐに船井総研様にコンサルティンクに入っていたきました。まずは保険集患から始まり、保険診療効率化を進め、自費診療拡大、分院展開という皮膚科開業の王道を現在歩んでいます。特に自費診療拡大に関しては、大きな決断をしたのは開業12か月の段階で、それまで保険と自費でワンフロアで診療していましたが、自費だけのフロアを増床しました。美容医療が成長市場である事は間違いなくと確信してはいましたが、最初は本当に患者様が来てくれるのか？はとても不安でした。改めて担当コンサルタントとどの施術を伸ばしていくか？のミートィンクを重ね、医療脱毛を主軸に自費売上を伸ばしていく決心をいたしました。医療脱毛導入初月は1部屋、1台の機器で13万円の売上でしたが、今では3部屋、4台の機器で月間1200万円を医療脱毛だけで実現する事ができております。地域に根差した皮膚科ですので、まずは軸足は保険診療にしっかりと置いた上で患者様からの信頼をいただき、自費診療へ繋げていくという戦略が功を奏したと考えています。

医療脱毛はカウンセリング数確保が命！
医療脱毛ページコンテンツの質と量はNO.1の自負！



医療脱毛に関しては、とにかくカウンセリング数を確保する事が最も大切である為、医療脱毛ページのコンテンツ量は診療圏内においてはNO.1の自負があります。とにかくHPPを閲覧してもらう数を増やすために、医療脱毛HPPのコンテンツを全身脱毛、VIO脱毛、アトピーの方向けの脱毛ページなどターゲット別にしっかりと作り、24時間カウンセリングがネット予約可能にする事を確実に実施してきたことが最も大きな成功要因だと考えています。

脱毛機への投資②
人への投資③ 部屋への投資④ 宣伝への投資というのはまさにその通りで、忠実にやってきた結果が今の成功に繋がっていると思います。



今でも船井総研さんのセミナーにはほぼ毎回参加しておりますが、成長市場に行くべき4つの投資①



成功事例
医院様

医療法人佑諒会花房理事長に聴く 医療脱毛月間売上1,200万円到達、成長を続けられるヒミツ



競争激化…格安クリニック進出…
単価を落とさず成長を続けられる5つの理由！

主任メンバーの一斉退職…
大胆な組織改革でいまや本院・分院合計50名の組織へ

価格を安くすることはいつでも出来ますが、価格を下げると、高回転で患者様をご案内する事が必要となります。また、職員への給料や福利厚生、新しい機器への投資、患者様へのサービスなどが行き届かなくなる可能性が出てきます。ですので、価値V価格となるようにブランディングを常に意識しています。一番の強みは、皮膚科専門医として保険診療から来る地域にお住まいの皆さまの圧倒的な信頼だと思っています。これは絶対に負けたくないですね。患者様が当院を選んでくれた理由がまさに当院の価値だと思いますので、そこを追求していきたいと思っています。

Question03

格安競争クリニックと
どう向き合ってますか？



過去に、主力クラスの職員退職が相次いだ時期に、経営者としての自分自身の振る舞い、接し方などを見つめ直しました。詳細はセミナーでお話させていただければと思います。が、クリニック、職員、患者様、地域貢献と、4方良しのクリニックを目指して、改めて経営者として何をするべきか？について考え直し、信頼関係構築から組織変革を行いました。まだまだ改善するべき所は沢山ありますが、お陰様で昨年は分院も出すことができ、本院も2021年も成長率1.3倍成長を継続できました。

Question01

約50名の職員を
どのようにマネジメント
しているのでしょうか？

<成長を続けられる5つの理由>

- ① 診療圏内でHPは負けない事
- ② 患者様に常に最新情報を発信する事
- ③ 口コミ収集、真摯な返信をする事
- ④ 従業員満足にコミットする事
- ⑤ 保険診療を真摯に行う事

セミナー当日に詳しく解説！



当院では全身脱毛を頂点とした様々なコースを用意しております。人気があるコースはやはり全身脱毛プレミアムコースですね。昨年はVIOセットやメンズひげセットが大きな伸びを見せました。これまで医療脱毛ターゲット年齢層を20代30代と設定しておりましたが、VIO脱毛の購買層が40代50代に広がってきたのは新しい発見でしたし、今後の更なるマーケット拡大可能性を更に感じました。カウンセリングでは、とにかく患者様の現状のお悩みを聞いて解決する最善の方法をお伝えするように心がけています。

Question02

脱毛は
どのコースが人気がある
のでしょうか？

具体的売上拡大ノウハウ

【集患】

- ✓ 新規患者を来院に結びつける**PPC広告運用**
- ✓ 見込み患者様のHP訪問数を増やすための**SEO対策**
- ✓ HP訪問者を予約・来院につなげる**HP作成・改善**
- ✓ 競合と自院の強みを踏まえた料金・メニュー設定
- ✓ 潜在患者層確保のためのポスティングチラシ作成
- ✓ **口コミから新規患者様を獲得する**ためのGoogle口コミ強化
- ✓ 紹介に繋げる中間カウンセリング・アフターカウンセリング落とし込み

【カウンセリング】

- ✓ 成約率UP&単価UPさせるカウンセリング方法落とし込み
- ✓ 誰でも再現可能にするためのカウンセリングツール作成

【戦略策定】

- ✓ 今後の**脱毛市場の動向研究**
- ✓ 競合に負けない独自価値創出や経営方針考案
- ✓ **1ベッド当たり250万円～300万円**を売り上げるモデル落とし込み
- ✓ 入口商品と出口商品を踏まえた院内プロトコル作成

【マネジメント】

- ✓ 従業員の皆様が**自発的に言動するクリニックづくり**
- ✓ 従業員一人一人の働き甲斐をつくる個人面談
- ✓ 従業員の方々が**笑顔で働くクリニックづくり**
- ✓ 看護師・医療事務のスキルチェックシート作成
- ✓ 看護師・医療事務・医師の連携強化するためのミーティング考案

【採用】

- ✓ 医院を魅力的な職場に見せるための**採用HP作成**
- ✓ 院長が望むスキルややる気をもった人達が集まる採用文章の作成

最後に、コンサルタントから皆様へ

美容皮膚科業界において、医療脱毛市場はまだまだ伸びしろがあるブルーオーシャンと言えるでしょう。地域によっては競争が激しくなっている所もありますが、まだまだライフサイクルは成長期となります。今回は弊社の医療脱毛ソリューションについて医療法人 佐諒会 理事長 花房 崇明氏をゲストにお招きし、詳しくお伝え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事を楽しみにしております。



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部 医療・美容グループ
チーフコンサルタント
白須 在

詳しくはセミナー当日にお伝えします！

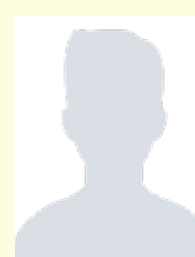


スタッフ巻き込み型で成長し続けている院長からいただいたお声

患者様・働くスタッフ・クリニックの「三方良し」のクリニックになるために、クレドを使ってスタッフと価値観を共有し、院内勉強会・経営方針発表会でも私の考えを繰り返し伝え、理念の浸透を図っています。人事評価において、患者様の満足度を高めたスタッフには「ありがとうポイント」を付与して給与にプラスする等の工夫をして、**25名のスタッフが「患者様に喜んでいただくために何ができるか」を最優先に考え動いてくれる頼もしいメンバー**に育ちました。



船井総研さんが提唱している長所伸展の考えをベースに、コンサルティングの方の力も借りながら経営方針発表会でスタッフごとに長所整理・役割分担を行いました。それもあって、スタッフがいキキ働いてくれて、お陰様で当院の職場カルチャーが固まりました。今では「Just for fun（楽しいからやる）」を大切な価値観として、皆が好みに楽しく仕事をしてくれており、それらを院長・コンサルタントが軌道修正しながら、きっちり売上にもつながってきており大変感謝しています。



千葉県の事例

3.5年で**200%成長**

岡山県の事例

2年で**394%成長**

熊本県の事例

1.5年で**122%成長**

兵庫県の事例

4年で**127%成長**

神奈川県の事例

3年で**158%成長**

茨城県の事例

4年で**154%成長**

神奈川県の事例

3年で**313%成長**

岡山県の事例

4年で**118%成長**

長崎県の事例

2年で**144%成長**

メルマガ登録
募集中!

皮膚科専門のコンサルタントによる
「経営ノウハウ」や「現場の最新情報」配信中!

皮膚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...

皮膚科経営で使える小冊子を
無料でプレゼント中!

小冊子の内容一部紹介

テーマ	タイトル
時流	皮膚科・美容医療時流予測レポート2022
集患	美容皮膚科・皮膚科の集患対策7選
スタッフ マネジメント	患者様がずっと通いたくなる素敵な接遇ができる スタッフの育て方レポート
業務効率化	高い患者満足度で、診療時間内に 1日200人を診る医院がしていること
皮膚科データ	【美容皮膚科】主訴別キーワードランキング
成功事例	開業4年で美容売上1.5億の秘訣を大公開
採用	美容皮膚科・皮膚科の為の今後の採用戦略

メルマガ登録
小冊子ダウンロードはこちら!



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。

開院5年目で医療脱毛月間売上1,200万円達成事例セミナー お問合せNo. S085009

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 4月24日(日) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:4月20日(水)**

2022年 5月 1日(日) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:4月27日(水)**

2022年 5月 5日(木・祝) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:5月 1日(日)**

2022年 5月 8日(日) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:5月 4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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 **会員価格** 税抜 12,000円 (税込 13,200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、ご入金が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.085009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) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:朝日

※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>

4月24日(日)

申込締切日 4月20日(水)

5月1日(日)

申込締切日 4月27日(水)

5月5日(木・祝)

申込締切日 5月 1日(日)

5月8日(日)

申込締切日 5月 4日(水)

