

白内障手術月50件以下で悩んでいる院長へ

- ✓ 手術の予約枠数が時々埋まらない…
- ✓ 普段の診療と業務で手一杯で手術件数を増やす余裕がない
- ✓ 手術も外来患者もまだ増やしたい



院長一人でも毎月安定して 白内障手術50件/月

白内障手術強化型モデル公開オンラインセミナー

手術数月50件以上を目指す体制づくりのポイントを
眼科専門のコンサルタントが徹底解説



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 野田 陽一郎

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 久保田 駿

Point
1

現状分析と適切な戦略を立てる

眼科クリニックで白内障手術を増やすためには、増やしていく“**順番(戦略)**”があります。「診療圏内であとどのくらい伸ばせるのか」「いつが2診・3診にするべきタイミングなのか」等々。まず現状を**しっかり把握**し、現状に合った自院の戦略を立てていくことで、**無理のない白内障手術増患**が可能になります。

Point
2

新規患者獲得のためのHP強化×Web販促への投資

クリニックの開業年数に問わず、65歳以上がメインの眼科でも“**Web集患対策**”は必須になっています。ホームページは勿論、Web販促への投資を行い、新患増患に繋げることがポイントです。

Point
3

ドクターが診療・手術に集中するためのオペレーション改善

「オペは増やしたいけれど、診療で手一杯」現状のスタッフ数でも**生産性を高めることで外来増・オペ数増に対応**できるクリニックづくりが求められます。スタッフへの権限委譲やマルチタスクの推進により実現していきます。

詳細は中面でお伝えします!

成功事例 1

開業3年未満のクリニックが診療圏に合わせた集患施策の見直しにより、**保険診療月売上を昨年対比170%越**と急成長!

成功事例 2

開業15年以上の都市部クリニックで**Web広告開始→白内障手術件数を4ヶ月連続で単月過去最高件数達成!**

成功事例 3

開業50年以上の地域密着型医院でWeb集患×効率化施策の実施で**スタッフ一人当たり生産性20,000円/時間**越えの高生産性クリニックを実現!

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

眼科クリニックの白内障手術強化型モデル公開セミナー

お問い合わせNo. S088241



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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。) → 088241

“眼科”専門のコンサルタントが徹底解説！

白内障手術件数50件/月を継続して達成する 白内障手術強化型クリニックのつくり方

コンサルタントから皆様へ

本レポートをご覧いただきありがとうございます。
白内障手術件数を伸ばしたいとお考えである眼科クリニックの先生方にとって、『50件/月』という数字が一つの目標、そして壁になると日々のコンサルティングを通して感じております。

この“50件の壁”を乗り越えるべく、我々が全国の眼科クリニックのサポートをさせていただく中でルール化しました『白内障手術を“毎月安定して50件以上”の実施を目指す体制づくり』について先生方のお役に立てるのではないかと考えセミナーを企画いたしました。

お読みいただいている皆様には一部ではございますが、本セミナーの重要ポイントと白内障手術強化型モデルについてお伝えできればと思います。



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 野田 陽一郎



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 久保田 駿

船井総合研究所がご提案する

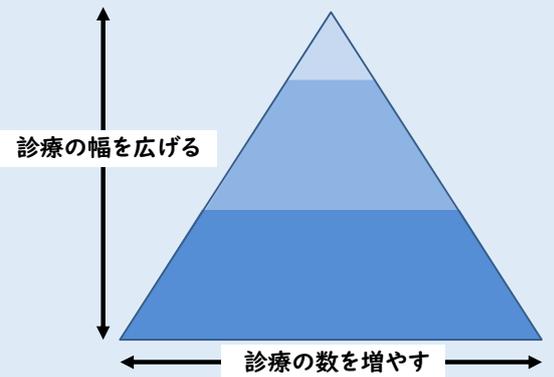
白内障手術強化型モデルへの3ステップ



強化型モデルver.1.0（手術件数 ～50件/月）

開業から数年経過した後、多くの眼科クリニックがこのフェーズに位置します。白内障手術件数を伸ばしたい先生方においては、まずは現在の予約枠をしっかりと埋めること。そのためには増患への注力が必要です。HPを見て来院される患者様も増えているため、HP強化やWeb広告も実施し、いかに増患するか（**保険診療の最大化**）、そして**自院に適した増患の順番**を見極めることも重要です。

そして、増患した患者様を「満足度を下げずに診療時間を短くする」**診療効率化**も同時に進めなければなりません。各オペレーションを見直し、「マイナス10秒の積み重ね」が効率化に繋がります。



白内障手術を増やすためには
保険診療の増患が必要

強化型モデルver.2.0（手術件数 50～80件/月）

ドクター
しか
できない

ドクターが
やった方が
良い

ドクターで
なくても
できる

ドクターの役割 スタッフの役割

診療効率化の基本は
ドクターとスタッフの分業
(スタッフへの権限移譲)

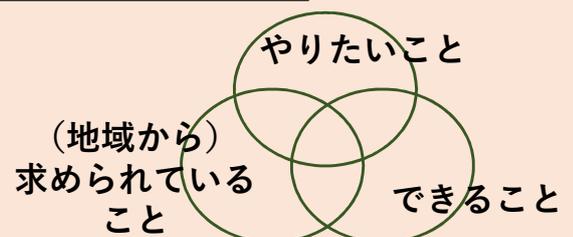
クリニックの体制として、手術枠数の拡大がどこかのタイミングで必要になります。ここで問題となるのは、「増やした分の手術予約枠が埋まるか」「人員体制等の問題で手術枠数を増やせるのか」という点です。

枠数を増やしても安定的に手術件数を確保するための増患施策は勿論ですが、拡大を見据えた採用を検討しながらも、現状の体制でより多くの患者様の診療と手術を実施できる体制をつくることも必要です。

スタッフへの権限移譲による分業体制をつくることで、ドクターが診察に集中し、より手術件数を多く実施できる、**生産性の高いクリニック**が実現可能です。

強化型モデルver.3.0（手術件数 80～件/月）

先生が目指したいクリニック像をより突き詰めていくフェーズです。外来診療数及び手術数の上限を増やすために、複数診療体制の確立や移転/増床、分院展開といった医院のスケール拡大を目指すクリニックや、専門領域や自費を伸ばすことに注力していくクリニックなど、さまざまな形で地域医療への貢献を目指します。



自院の目指すべき
クリニック像を突き詰める

白内障手術件数50件/月を安定して実施を目指す！ 眼科クリニックの白内障手術強化型モデル公開セミナー

セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します。

1. 2022年の**眼科クリニックの概況**は？
2. 令和4年度**診療報酬改定**の抑えるべきポイント！
3. **アフターコロナ**で変えるべき？眼科クリニックの対応
4. **白内障手術件数はこの順番で伸ばす！**経営的に無理をしない、安定増のために必要な考え方
5. シェア率〇%・レセプト比率〇%・白内障手術比率〇%、手術件数増のために**把握すべき経営数値**は？
6. 患者様に選ばれるための**ホームページの作り方**
7. 都市部では30～50%Webからの来院！狙った検索キーワードで上位表示させるための**無料の対策**
8. 確度の高い患者様を集める**Web広告手法のリアル**
9. Googleマップでの検索へ**無料でできる打ち手**！
10. 患者様が気にする**Google口コミ対策の決定版**。開始から**1ヶ月で10件以上の高評価獲得の成功事例あり**！
11. 既存患者様1,000名アプローチが可能！眼科クリニックの**LINE・インスタグラムの活用方法**
12. Webだけではない！**オフライン集患**についても解説！
13. 口コミで広まる？**自院が紹介されるための販促ツール**
14. 白内障手術を考えている患者様を集める**手術説明会**

白内障手術件数50件/月を安定して実施を目指す！ 眼科クリニックの白内障手術強化型モデル公開セミナー

- 1 5. 自院に**再度来院いただくための院内対応**
- 1 6. 1診100名／日でも**満足度を落とさない診療効率化**とは
- 1 7. 春～夏の**繁忙期対策、季節変動への対応**
- 1 8. 診療時間以外にある**診療時間を1人30秒短縮する方法**
- 1 9. 院内待合の活用法、**中待合100%活用のポイント**とは
- 2 0. 朝の15分が肝心！10時台から**混雑する午前診療の効率化事例**
- 2 1. 眼科で有効な**院内ツール、動画活用のポイント**とは
- 2 2. クリニックで異なる**検査スタッフ数×暗室予約で検査最大化**
- 2 3. 術後來院だけではもったいない！**50%超戻る術後アンケート**
- 2 4. スタッフでも可能な**自費カウンセリングのやり方**

即使えるツールは当日公開!

フナイ眼科クリニック
公式LINEアカウント
LINEから入
知って得ず
登録方法
「友だち登録」でQRコードを選択
500円割引
TICKET PRESEN
有効期限：友だち登録から1ヶ月！
利用条件：コンタクトレンズ初回期
※当院スタッフにご提示ください。

眼科クリニックの白内障手術強化型モデル公開セミナー

オンライン
開催

2022年
7月24日(日)
10:00~12:00
[ログイン開始 9:30~]
お申込み期限
7月20日(水)

2022年
7月28日(木)
10:00~12:00
[ログイン開始 9:30~]
お申込み期限
7月24日(日)

2022年
7月30日(土)
16:00~18:00
[ログイン開始 15:30~]
お申込み期限
7月26日(火)

2022年
7月31日(日)
10:00~12:00
[ログイン開始 9:30~]
お申込み期限
7月27日(水)

※全日程、全て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。

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

セミナー内容

第1講座

眼科クリニックが2022年に取り組んでおきたいこと

2022年の繁忙期にある眼科クリニックが、2023年以降を見据えて今取り組んでおきたい、白内障手術について、増患対策について、全国の事例を交えながら具体的にお話をさせていただきます。



株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 野田 陽一郎

第2講座

白内障手術強化型クリニックの作り方

クリニックが白内障手術件数を伸ばしていくにあたり、自院の状況×優先度を「Web集患」「診療効率化」のテーマでお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 久保田 駿

第3講座

本日のまとめ

本日のまとめと明日から実践していただきたいこと

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 井上 駿



申込み方法 ※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。

※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/088241>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

