閉散期の
アレルギー検査開拓 × **定期受診強化で**

あまり負担を増やさずに **年間医業収入+2,000万をつくる!!**

耳鼻科向け集患セミナー【閉散期アレルギー検査×定期受診強化】

Web開催
PC・スマホがあればどこでも受講可能!
※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。

Web開催
- 2023年 4月23日(日) お申込期限 4月19日(水)
- 2023年 5月7日(日) お申込期限 5月1日(月)
- 5月14日(日) お申込期限 5月10日(水)

10:00~12:00 [ログイン開始9:30~]

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)／1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／1名様

講座	セミナー内容
第1講座	**今こそ目指したい「三方良し」の耳鼻科経営とは** 優秀人財を確保するには待遇改善は欠かせません。今求められている耳鼻咽喉科における「三方良し」の経営について解説します。 見どころ① 耳鼻科業界の時流 直近の耳鼻科業界の振り返りを行います。 見どころ② 変わりゆく時代で目指したい耳鼻科の経営像 変化が激しい耳鼻科業界において、継続的に成長してく医院であり続けるために目指したい経営者としてのあり方について、お伝えします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー **井上 駿**
第2講座	**負担をあまり増やさずに年間医業収入+2000万円を実現するノウハウを大公開します** 今求められている耳鼻咽喉科における「三方良し」の経営について解説します。 見どころ① 患者数を底上げするマーケティング 定期受診患者を増やすにも、まずは来院患者を底上げすることは必須です。その集患のノウハウをお伝えします。 見どころ② 定期受診患者UPの方法 負担をあまり増やさず、医業収入を伸ばしていくために、舌下免疫療法・CPAP等の治療を伸ばすノウハウをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 **名雪 希望**
第3講座	**まとめ講座** 本日の講座のまとめをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー **井上 駿**

お申し込み方法

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/097688
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

Web開催 10:00~12:00(ログイン開始 9:30~)
PC・スマホがあればどこでも受講可能!
2023年 4月23日(日)・5月7日(日)・14日(日)
※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。

閉散期の
アレルギー検査開拓 × **定期受診強化で**

あまり **負担を増やさずに**

年間医業収入 +2,000万 をつくる!!

三方良しの答えはコレだ!!

- 院長よし: 売上が伸びて余裕ができた!
- スタッフよし: スタッフにも還元できて良い人を採用できた!
- 患者よし: 良い人を採用できた!

成功事例多数!

- ☑ 耳鼻科領域では新しいニーズを開拓し、閑散期でも一ヶ月で**アレルギー検査100件以上**を実施!
- ☑ 患者さんへのアプローチを見直して**舌下免疫療法患者900名**を実現
- ☑ 投資対効果を見極め積極投資
  簡易PSGを安定的に20名/月! CPAP+50件/年
- ☑ 「Bスポット療法×最新型PR」で**遠方からの集患**成功
  50人/日のBスポット患者

詳しくは中面をご覧ください!

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。

主催 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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
耳鼻科向け集患セミナー【閑散期アレルギー検査×定期受診強化】 お問い合わせNo. S097688
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。

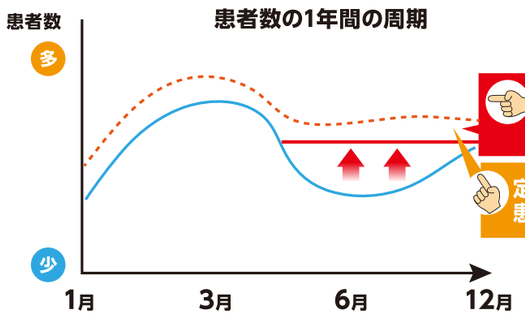
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 097688

新時代到来! あまり負担を増やさずに 年間医業収入＋2,000万をつくる事例・方法を大公開!!

耳鼻咽喉科

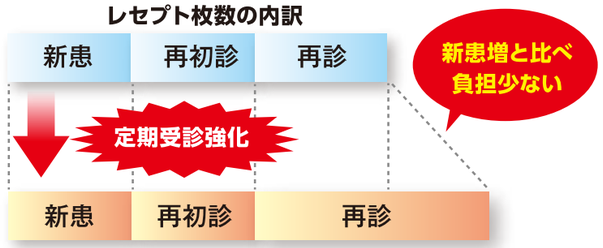
閑散期のアレルギー検査開拓 × 定期受診強化

モデルの解説

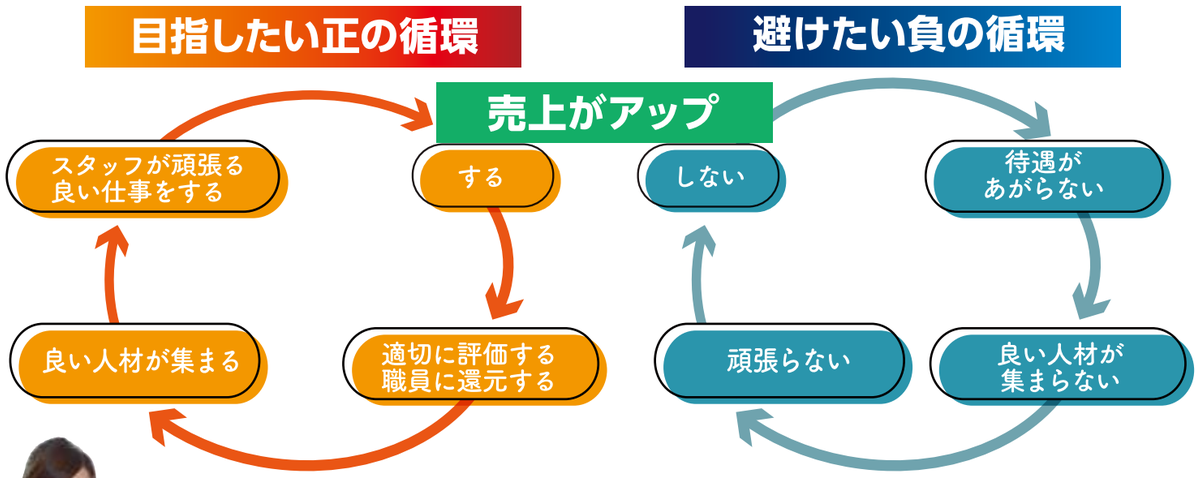


耳鼻咽喉科の課題である閑散期対策として、新しい機器による閑散期のアレルギー検査を強化する。また、定期受診（舌下免疫療法・CPAP・Bスポット療法）を強化し、全体的な患者数を底上げします。特に、花粉が飛んでいないタイミングでのアレルギー検査は舌下免疫療法の増加に効果的です。

舌下免疫療法・CPAP・Bスポット療法といった定期受診を強化することで、レセプト枚数の再診の患者数が増加していきます。単純に患者が増加するといっても、再診の患者の増加であれば、初診の増加と比較すると、負担の増加は軽微で済みます。



優秀な人財を確保するには待遇改善待ったなし!



閑散期のアレルギー検査開拓×定期受診強化を実現した成功事例を特別公開！

事例1 舌下免疫療法　～日本トップレベルの900件達成事例～

院内掲示・問診・案内方法・クリニック公式LINEを刷新。舌下免疫療法のPRを強化し、舌下免疫療法継続患者数900名を達成。

当日お伝えします！

- 舌下免疫療法希望者を常に獲得する問診票の工夫
- 正解はこれだ！舌下免疫院内ポスター
- 患者様にアプローチする最強手段「LINE」の強化法

事例2 安定的に簡易PSGを実施、1年でCPAP+50名事例

専用ホームページの制作や広告投資を積極的に行う。簡易検査を継続的に月20件を実施し、1年でCPAP継続患者+50件を実現

当日お伝えします！

- 潜在患者は無限大！検査希望を増やす問診とサイネージ
- 見込み患者を最大化するHPの作り方
- 新たな集客手法「Instagram広告」とは？

事例3 閑散期でも100件実施　アレルギー検査事例

注射が苦手な人でもアレルギー検査ができる新しい機器を導入。Webで積極的にアピールし、閑散期でも100件以上のアレルギー検査を実施。耳鼻科特有の繁閑差を最小化した。

当日お伝えします！

- 商品特性と患者ニーズをとらえたWeb広告のターゲット設定とは？
- 既存患者から検査希望が止まらないハガキDM事例
- アレルギー検査を最大化するHPの構成は○○！

事例4 50人/日のBスポット患者を達成したマーケティング事例

ニーズが徐々に拡大しているBスポット療法を強化。ホームページ・YouTube・公式LINE・ブログ・Web広告等、患者導線を包み込んだマーケティングで一日50人の来院を実現。

当日お伝えします！

- Bスポット療法の強化に直結するHP×広告戦略
- Webで上位表示を狙うSEO・MEO対策の取り組みポイント
- 伸びている医院のYouTubeやブログの取り組み事例紹介！

セミナーではこれら事例を実現した具体的な施策を徹底解説します!!

耳鼻咽喉科医院を経営されている方必見

いまメルマガ登録をすると…

耳鼻咽喉科経営ノウハウ小冊子 無料でプレゼント!!

全国100の耳鼻咽喉科の業績UPを実現した

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

無料小冊子の内容一覧

コロナ対策

コロナの影響を最小限に抑えるために

- 耳鼻咽喉科業界2022年時流予測レポート
- 耳鼻咽喉科クリニック向けコロナ対策セミナー動画（2020年6月セミナー）

診療効率化

患者満足度を下げずに効率化をすすめる

- 耳鼻咽喉科の診療効率化マニュアル
- Web問診の導入メリットと成功医院の導入方法を解説

集患強化

集患強化マニュアル

- コロナを乗り切るために今すぐやる5つの対策
- 耳鼻咽喉科クリニックの集患対策
- 耳鼻咽喉科のリピート率アップ講座
- 睡眠時無呼吸症候群(SAS)集患強化のメソッド
- 睡眠時無呼吸症候群治療啓蒙ポスター

採用・組織力

採用強化マニュアル

- 耳鼻咽喉科の採用講座
- 耳鼻咽喉科の組織力アップ講座

小冊子一括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様、および関係者の皆様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

お問い合わせ:　医療支援部　名雪 宛
n-nayuki@funaisoken.co.jp

激動の耳鼻咽喉科業界の今

新型コロナウイルスの影響もあり、耳鼻咽喉科の時流は今後も激しく変化を続けていくことが予想されます。
このような状況下では「時流」を正確に捉えた経営戦略を展開していくことがクリニックの存続・発展において必要不可欠であると言えます。ですが変化が大きい今だからこそ、
「今後の対策の立て方がわからない」
「他の耳鼻科がコロナ禍で何をやってきたか知りたい」
というようなお悩みを抱えていらっしゃる先生方も多くいらっしゃるのではないでしょうか。
メルマガ、時流レポートでは、このような業界の時流について解説しております。ぜひ、今後の耳鼻咽喉科クリニック経営にお役立てください。

なぜここまで耳鼻咽喉科医院の業績アップに成功できたのか？

reason 1
耳鼻咽喉科専門特化の
コンサルティング

これまで全国数多くの耳鼻咽喉科医院のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。弊社は過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2
耳鼻咽喉科医院専門の
コンサルタントが全国の
耳鼻咽喉科医院をサポート

耳鼻咽喉科医院経営を専門でコンサルティングしているそれぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングを行なっています。

reason 3
東証プライム市場上場企業
業種・テーマ別の
コンサルタント在籍の強み！

船井総合研究所は各業種・テーマに精通した専門のコンサルタントを750名以上擁し（2021年実績）、国内最大級のコンサルティング実績を誇ります。耳鼻咽喉科業界以外との連携を行うことでより質の高いコンサルティングを行うことができます。

経営に関する
無料相談はこちら！

船井総研クリニック経営
専門HPはこちら！

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
お問い合わせ：　医療支援部　名雪 宛
n-nayuki@funaisoken.co.jp