

セミナー日程・開催時間

◆開催日時 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京 2023年7月16日(日) **大阪** 2023年7月27日(木)
13:00～16:30 (受付12:30～) 13:00～16:30 (受付12:30～)

〒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】

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」番出口より徒歩2分】

受講料

一般価格 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様
会員価格 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様
※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みに適用となります。

お申込みはこちら



◆申込締切 銀行振込の場合…開催6日前まで
クレジットカード払いの場合…開催4日前まで

※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、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

講座内容

第1講座 今後の矯正市場について

格安アライナー矯正の台頭による激しい価格競争、材料原価の高騰、矯正歯科の増加(競合の増加)、脱コロナによる影響等、矯正市場がダイナミックに変化していく中で、実際の現場で起きている現状、患者の傾向も変化しています。そのような点を踏まえて、今後の矯正市場がどうなっていくかについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージャー 小川純平



第2講座 安定した相談数、成約率に繋がっている矯正歯科の成功ノウハウとは？

信頼獲得が成約数に直結される今、成功している歯科医院が大切にしている考えから、実際の手法、臨床スキルまで全て公開していただきます。成功モデル医院から患者との信頼獲得の方法を解説いたします。

医療法人社団朝菊会 昭和歯科・矯正歯科 院長 木南意澄氏



第3講座 成功モデル医院からみる、今後の矯正を伸ばしていくために必要な戦略について

医院の収益の柱となる矯正治療を確立するためには、問い合わせ数・カウンセリング・臨床スキルの3つの視点に注目する必要があります。変わりゆく矯正市場において、価格競争に巻き込まれない次なる戦略とは何か、成功事例から分析し、具体的な手法を交えて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 川本葵



第4講座 矯正分野を伸ばすための明日からの第一歩

矯正分野を伸ばすために、時流予測を踏まえて、何から行うべきか。皆様が今後の市場で真に患者に選ばれる方法を具体的に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージャー 小川純平



競争激化する矯正歯科市場

脱マスクによる影響
資金力勝負の広告戦略
矯正モニター詐欺事件
多様化する患者ニーズ
格安アライナー矯正の台頭
原価の高騰
激しい価格競争
どうなる！？
日本の矯正

ゲスト講師

医療法人社団 朝菊会 昭和歯科・矯正歯科 院長 木南 意澄氏

矯正歯科激戦区の福岡でありながら、患者の希望・ニーズを適切に把握し、100万円を超える矯正価格帯でも60%を超える成約率を誇るカウンセリング手法を確立している。



お申込みはこちら ■PCの方ははこちら

船井総研 101708

※6桁の数字も含めて検索してください

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101708

■スマートフォンの方ははこちら

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、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。

【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせのNOとセミナータイトル」をお伝えください。



主催



明日のグレートカンパニーを創る
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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。
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

矯正時流予測セミナー～真に選ばれる歯科医院になるには～

お問合せNO: S101708

脱!価格競争
脱!!成約数勝負

業績UP!患者満足度UP!今までの常識がくつがえる!

患者に選ばれる矯正集患・カウンセリング驚愕ノウハウ

大公開

動向解説 矯正歯科市場は今が転換期!

今、矯正歯科市場で起きていること

- ☑ 格安アライナー矯正による価格破壊
- ☑ 材料原価の高騰
- ☑ 大手法人主導の資金力勝負の広告戦争
- ☑ 矯正取り扱い医院の急激な増加 (GP参入)
- ☑ 多様化する患者ニーズ
- ☑ 脱マスクによる口元意識の増加

患者ニーズの変化

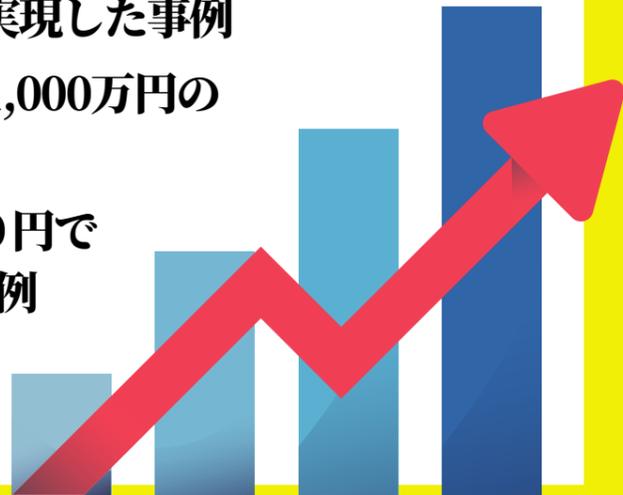


従来の集患・カウンセリング方法は**通用しない時代**に!

船井総研トップクラスのコンサルタントが

成功事例大公開!! 全て解説!

- 事例1 激戦区東京でチェア5台でも価格を落とさず月50件の新規相談を実現した事例
- 事例2 ブラケット×アライナー矯正の強みを活かして、地方都市でも月10件の成約を実現した事例
- 事例3 わずか月40万円の広告費で月1,000万円の矯正成約を実現した事例
- 事例4 部分矯正主体でも広告宣伝費0円で月8件の矯正成約を実現した事例
- 事例5 矯正治療開始初年度で年間92症例を実現した事例



特別講演 今回のゲスト講師はここがすごい!

◆ゲスト講師
医療法人社団 朝菊会 昭和歯科・矯正歯科
院長 木南 意澄 氏



矯正歯科激戦区の福岡において

- ・平均成約単価 **106** 万円 (検査費用等除く)
- ・カウンセリング成約率 **60** %以上

【所属学会・資格】
 ・日本顕微鏡歯科学会 認定医
 ・日本臨床歯学会 会員
 ・日本舌側矯正学会 会員
 ・日本先進矯正学会 会員

当日は木南氏に価格・成約数勝負に巻き込まれない矯正カウンセリングのポイント、また臨床面についてお話しいただきます。

今回のセミナーで公開する成功ノウハウとポイント

- ✓ 新時代対応型の矯正ホームページ
- ✓ 脅威の問い合わせ数に繋がるGoogle・Yahoo!広告文
- ✓ 来院率をアップさせるSNS活用
- ✓ 意外な効果!? 看板・ポスティング戦略
- ✓ 来院患者の心を掴む! 症例写真の活用方法
- ✓ 成約率60%を叩き出すカウンセリング手法
- ✓ カウンセリングから治療開始~終了までの院内体制について
- ✓ カウンセリングで患者様にお見せする資料で抑えるポイント
- ✓ 潜在的な患者ニーズを引き出すために必要な話し方と聞き方
- ✓ 矯正治療費の価格を落とさずとも成約率60%を達成する方法
- ✓ マウスピース矯正とブラケット矯正を用いた臨床の考え方
- ✓ 今後の矯正市場で勝ち抜くための明日からのステップ



い
ま
す
ぐ
始
め
る

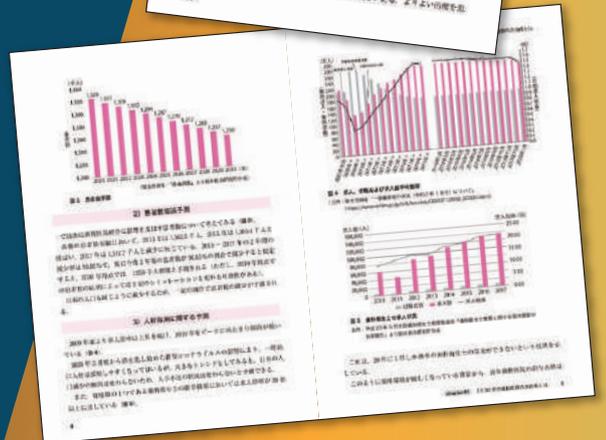
グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ

歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360



- 本書は
 1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
 2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
 3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込 1-7-10
TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

Contents

第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院(神奈川県鎌倉市)
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック(福島県いわき市)
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREAただこし歯科クリニック(岐阜県可児郡)
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科(鹿児島県鹿児島市)
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科(大阪府吹田市)
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック(埼玉県和光市)
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院(長崎県佐世保市)

第3編 グレートクリニックに向けて

執筆者一覧

谷口 竜都
松谷 直樹
安井 大貴
長谷川 光太郎
砂川 大茂
若木 伸文
水野 陽介
辻 建三

医歯薬出版 ご注文承り書

事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ()冊
446360

●納入店ご指定希望 (ご指定納入店名)
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

●直送希望 (2つの方法から
お選びください。)

①	代引 450円
②	後払い 400円※

※②の後払いの請求書は
(株)ネットプロテクションズ
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所 (〒 -)

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からもご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630

無料 メールマガジン & 公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

船井総合研究所 歯科グループが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

✓ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。 T歯科医院

✓ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています R歯科医院

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



THE DENTAL / 船井総研歯科YouTube支援本部

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます

YouTube



研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口
へ TEL:0120-958-270
平日9:45~17:30(年末年始を除く)