

【歯科】1億から3億へ成長するための成功事例50連発セミナー

開催日時 11月19日(日)・11月26日(日)・11月29日(水)・11月30日(木)

オンライン開催 (10:00 ~ 13:30) ※各日ともログイン開始 9:30 より ※お申込み期日はいずれも 4 日前になります。 ※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。 ※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。

受講料 一般価格 税込33,000円(税抜30,000円)/1名様 会員価格 税込26,400円(税抜24,000円)/1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。

講座	講座内容
第1講座	<p>コロナが終息した今、地域トップクラスの歯科医院になるためのロードマップ</p> <p>歯科診療所の業界は2016年末に需給バランスが崩れる転換点を迎え、以降歯科診療所数が減少する成熟期に位置します。そのような時期では、地域を越えて競争が拡大し、各地域でトップクラスの歯科医院同士が戦いを繰り広げます。各歯科医院は独自の強みを見つけ、磨き、伸ばし、売上と生産性を向上させて利益を上げることが不可欠です。コロナが終息した今、本講座を通して以下のトピックについてお話しします。</p> <p>①コロナが終息した歯科業界の現状 ②これからの歯科業界の展望 ③地域トップクラスの歯科医院へのロードマップ</p> <p>株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 医療新規開業グループ チーフコンサルタント 佐藤 大輝</p>
第2講座	<p>開業から年商3億円までの道のり</p> <p>川崎市に「ひやま歯科クリニック」「大師公園前ひのき保育園」を運営する。2009年にチェア3台で開業するも、2~3年の間年商約3,000万円と業績が伸びず経営に行き詰まりを感じる。2012年から経営改革しそこから4,000万円、6,000万、8,000万と順調に成長。チェアも3台、5台と増やし、テナント拡張し8台、11台とチェアを増やし、2022年に年商3億円を突破。このような成長劇の中、どのような苦悩や課題があったのか?そして、それをどのように乗り越えてきたのか?実際の事例を交えながら、解説していく。</p> <p>医療法人HDC ひやま歯科クリニック 理事長 檜山 雄彦氏</p>
第3講座	<p>地域トップクラスの歯科医院が行ってきたマーケティング事例</p> <p>実際に地域トップクラスの歯科医院が行った、以下のような新患数・自費率アップなどのマーケティング事例をお伝えします。</p> <p>●事例の一部をご紹介●</p> <ul style="list-style-type: none"> SEO 対策、MEO 対策による集患事例 SNS 活用による集患事例 Web 予約システムの導入による患者数アップ事例 中断デメリットの説明による離脱低下事例 外来ニュースレターの活用による離脱低下事例 唾液検査・位相差顕微鏡の導入によるメンテ患者増加事例 専門サイト・LP の制作・運用による集患・自費率アップ事例 <p>株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 医療新規開業グループ 大里 治誉</p>
第4講座	<p>地域トップクラスの歯科医院が行ってきたマネージメント事例</p> <p>実際に地域トップクラスの歯科医院が行った、以下のような採用・教育・評価などのマネージメント事例をお伝えします。</p> <p>●事例の一部をご紹介●</p> <ul style="list-style-type: none"> 求人競合調査と採用サイトの運用による採用事例 採用動画の制作による採用事例 教育カリキュラム・マニュアルの整備による教育事例 スタッフ成長サポートシートを用いた教育事例 日報の運用による評価事例 1on1 面談の実施による評価事例 MVV の策定・クレドカードの作成による組織化事例 プロジェクトチームの発足・運営による組織化事例 <p>株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 医療新規開業グループ 大里 治誉</p>
第5講座	<p>事例を落とし込むために</p> <p>セミナーを通してお伝えした内容を整理して、地域トップクラスの歯科医院となるために取り組むべき経営課題とは? お伝えした事例を、貴院にどう活かすか? まとめとして整理をさせていただき、ご参加された皆様の取り組みの優先順位をお伝えさせていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージング・ディレクター 谷口 竜都</p>

お申込み方法 本セミナーは当社ホームページよりお申込みいただけます!

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、お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

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/105582>

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。[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No.とセミナータイトル」をお伝えください。



全国 **500** 医院の院長が集う勉強会で生まれた

歯科医院 成功事例50連発 大公開セミナー

好評につき
 オンライン開催
決定

実践ワザ大公開

歯科専門のコンサルタントが選ぶ
成功事例トップ7選

- Web集患**
Google口コミを増やして新患10倍!
- リアル集患**
Webだけじゃない! "今でも"有効な院外看板
- 自費率アップ**
「自費治療をやりたい!」そんな患者を増やすWebマーケティング
- 患者数**
アポイントルールの整備で来院患者数が2倍に!
- 予防**
予防移行率95%を超える予防歯科体制
- 採用**
求人倍率20倍でも新卒歯科衛生士3名採用する採用サイト・採用動画
- 教育**
1/2の期間で担当患者を持つことができる「歯科衛生士教育カリキュラム」

中面にも成功事例が目白押し!

実践して
 年商2,000万円から
 年商3億円まで

医療法人HDC
 ひやま歯科クリニック
 理事長 檜山 雄彦氏

オンライン開催

ゲスト講師

11月19日(日) 11月26日(日)
 11月29日(水) 11月30日(木)

【歯科】1億から3億へ成長するための成功事例50連発セミナー お問い合わせNo.S105582

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

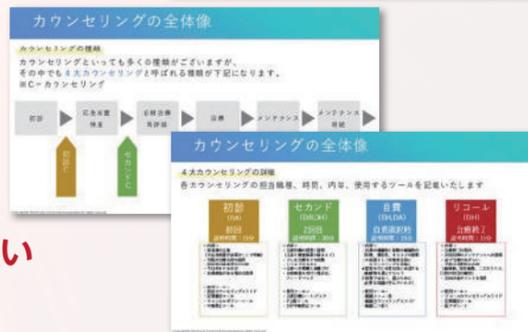
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 105582 Q

全国500医院の院長が集う勉強会で生まれた

成功事例を当日は一挙に大公開します!

【マーケティング(集患・キャンセル中断率ダウン・自費率アップ)】

- 「Google広告」を使って脱ポータルサイト!
- 広告費をかけずに継続的に新患数を増やす「SEO対策」!
- 「Google口コミ」を増やして新患10倍!
- 消費者心理に基づいた”クリックしたくなる”「ホームページ設計」
- 症例掲載で矯正相談が倍増する「SNS活用法」
- 「家族感染対策」で子から親、親から子の紹介を増やして新患数を3倍に!
- 急な空きアポを埋める患者様向け「LINE公式アカウント」
- 「アポイントルールの整備」で来院患者数が2倍に!
- Webだけじゃない! ”今でも”有効な「院外看板」
- キャンセル患者を次回予約に繋げる「トークフロー」!
- 治療中断を減らし、キャンセル率5%を達成する「初診カウンセリング」!
- 「この治療って何ですか?」と患者様から問い合わせがくる「院内新聞」
- 予防移行率95%を超える「予防歯科体制」
- 「担当衛生士制」の導入で予防継続率95%
- 「カウンセリング体制構築」で成約率60%に
- カウンセリング時間がなくても自費治療をお願いされる「院内掲示」
- 「自費治療をやりたい!」そんな患者を増やす「Webマーケティング」



【マネージメント(採用・教育・評価・定着・組織活性化)】

- 求人倍率20倍でも新卒歯科衛生士3名採用する「採用サイト・採用動画・採用パンフレット」
- 1/2の期間で担当患者を持つことができる「歯科衛生士教育カリキュラム」
- 「動画・紙の教育マニュアル整備」で”勝手に覚える”から”学んで覚える”へ
- スタッフのモチベーションを上げる「人事評価制度」
- スタッフの成長を加速させる「1on1面談」
- マンダラートを活用したスタッフのキャリア形成サポート
- 派閥をつくらないためのシャッフル食事会
- 「朝礼・終礼」のたった15分で組織を活性化する方法
- 現場の課題を見つけて自分たちで解決する「高速PDCA体制」の構築
- 法人のゴールやあり方を明確にする「ミッション・ビジョン・バリュー (MVV)」
- 法人理念の達成を目指し自主的に動くボトムアップ型組織をつくる「経営方針発表会」
- 医院目標達成のためのプロジェクトチームをつくり自走組織へ
- 40,000社のデータから自院の”組織力”を数字で見える化「組織SANBŌ」!



【その他(DX・デジタル化)】

- 自動で業績予測が出る「日計表」で、リアルタイム経営!
- ”めんどくさい”を無くし業務を1/2にする「DX・デジタル化」

全国500医院の歯科医院によるさまざまな成功事例を今年聞くことができるのは本セミナーだけ! ぜひこの機会にご参加ください!

成功事例を実践した結果 開業から13年間連続増収増益を実現!



当日は、達成できた8つのポイントについてお話いただきます

実践してきた8つのポイント!

マーケティングのポイント・施策

- ①集患 患者満足度UP(紹介促進)
+webマーケティング(認知拡大)で
月間新患数5名から90名に!
- ②固定化 患者様との信頼関係を構築し、
キャンセル率5%・
リコール率95%を達成!
- ③単価アップ カウンセリング体制+自費web
マーケティングで毎年120%成長!



マネージメントのポイント・施策

- ④採用 当院に合う人材を採用!
- ⑤教育 早期活躍のための充実した
マンツーマン教育体制!
- ⑥評価 組織の目標達成が、
個人の利益に繋がる
ことを示す!
- ⑦定着 個人面談を通して
人生サポートを実現
- ⑧組織化 経営参画型
スタッフの育成



実際に参加したお客様の声

- 明日から使える事例がいっぱい 明日の診療から使えるような事例がいっぱいありました。
- 何をすればいいかわかった! 課題がわかって結局何をやればいいかわからなかったけど、セミナーを受けて何をしたらいいかわかりました!
- 意外に取り組めていないことがたくさんあった 自分では結構売上もそこそこやってきたなと思っていたが、講座を聞いてまだまだやれることがあったなと。というより、まだやれていないことがたくさんあったと気が付いた。
- 採用や教育の話が聞いて良かった 他のセミナーではマーケティングばかりだが、このセミナーは採用とか教育とかの実際の事例が聞いて良かった。
- 3億円に行くまでの道のりがわかった どうしたら業績が上がっていくのか? イメージが湧かなかったが、このセミナーを聞いて鮮明になった。あとはやるだけです。

こちらのご案内を手にとってお読みいただいている皆さまへ

近年、2016年を境にして歯科診療所の数が減少し、需要と供給のバランスが崩れています。歯科業界は成熟化し、二極化が進んでいる状況です。さらに、2020年にCOVID-19のパンデミックが起こり、この流れは加速しました。大規模な医療法人はますます成長し、小規模な医療法人や個人事業主は経営の難しさに直面し、縮小や倒産に向かっています。

これは歯科業界が労働集約型のビジネスモデルであり、人手がいなければ売上が成り立たないことに起因しています。売上の増加と生産性の向上によって利益が増え、給与に還元できる医療法人は人材を採用し、新しい設備や機器への投資も行い、更なる売上増を実現するという好循環に入ります。「歯科医院は医療であるから、収益性は求めず患者様のためにあるべき」という時代は終わりを迎え、「収益性と社会性を併せ持つことが、患者様のためになる」という時代になりました。

しかしながら、競争が激しくなり、更にはCOVID-19の影響もあり、収益性の向上が難しい歯科医院が多い状況だと思います。しかし、そのような状況でも変化に対応し、確実に業績を向上させている歯科医院も存在します。これは、私どもがお付き合いをさせていただいている全国500社以上の歯科医院の結果をみての話です。業績アップといってもさまざまな施策がございますが、今回のセミナーでは机上の空論ではなく、「実際に取り組んでみて成果が出た」という選りすぐりの成功事例をご紹介します。

繰り返しになりますが、業績があまり思わしくないという歯科医院は少なくはありません。だからこそ、実際に成功している他社の成功事例を知っていただき、すぐに業績アップにつながる一助となればと思います。今回のセミナーを開催させていただきました。「百聞は一見にしかず」と言いますが、まずは院長自身で情報を見て、確かめ、感じていただければと思います。セミナー特典として、コンサルタントによる無料個別相談もご用意しておりますので、是非ご活用ください。今年限りのセミナーとなっておりますので、是非ご参加いただけますと幸いです。



株式会社船井総合研究所
歯科医院経営コンサルティングユニット 一同