

このような方にオススメ

- 知人からの紹介、たまに来る紹介がメインチャネルで先行き不安な方
- 一件単価の高い案件を受注したい方
- 実は少し複雑なデザイン・設計・施工が得意な方
- 過去に医科・歯科のお客さま実績があり、もう少し増やしたいと思っている方
- デザイン・設計に自信があるが新規案件が増えずに困っている方

本セミナーで学べるポイント

Webマーケティングで店舗案件を増やす仕組み

これまで店舗案件の受注はツテばかり・・・自分から新規客を集めようとしたことはない。いい営業なんてあまりしたことない・・・という経営者多いと思います。それでも全く問題ありません。ただ、ホームページ、Web広告を駆使するだけで新規客に簡単に会えます。詳細のポイントについてはセミナーで大公開いたします。

ツテ以外の紹介で案件を増やす手法

クリニック案件に関しては他の設計・施工案件に比べて、ディーラーや開業コンサルなどのつながりが非常に重要になります。どのようにツテ以外での紹介ルートを構築できるかをお伝えいたします。

開業医・分院検討医の心をつかむ不動産情報収集手法

「開業したい」「分院したい」というお医者様は多数いらっしゃいます。ただなぜできないのか。その理由は物件情報に疎いということ。案件最大化に必要な不可欠な物件収集の手法を解説いたします。

自社の強みを生かしたリブランディング手法

他の店舗設計・施工に比べ、価格競争力よりもデザイン力・設計力が重要になってくるクリニック設計・施工案件。ホームページを入り口にお医者様に選ばれるブランディング手法をお伝えいたします。

店舗内装・設計分野の2024年業界時流

まだまだマーケティングが浸透していないこの業界。しかし、障害者グループホームの施工など徐々に建設業もマーケティングでの受注が浸透してきております。今後、業界としてどのような流れになるのかを解説いたします。

第1講座

高単価クリニック設計・施工案件を仕組みで伸ばす秘訣

案件が発生するまで待ちの体制になることが多い店舗案件。仕組みで案件を増やすことは可能です。特に単価の高いクリニック設計・施工案件を「Web集客」と「紹介の仕組み化」で、案件の最大化をする手法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **前田 和治**



第2講座

店舗案件ほぼ未経験から毎月5件反響獲得できた集客仕組み事例紹介

注文住宅事業がメインの住宅会社が、第2本業として目を付けたクリニック設計・施工専門店。ほぼクリニック案件未経験だったが、立ち上げた3ヵ月で新規案件が毎月5件上がってくるようになった。新規をどのように獲得しているのか?を解説していただきます。

ハゼモト建設株式会社 代表取締役 **樋本 健一** 氏



第3講座

クリニック店舗設計・施工案件を増やすために明日から取り組むべきこと

一足先にクリニック設計・施工の受注強化に取り組んでいるハゼモト建設株式会社の事例を詳しくお伝えいたします。参加された皆様には、自社の武器としていち早く取り組んでいただける手法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター **日野 信**



開催日時

2024年 **8月22日(木)** 14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン(八重洲 八重洲セントラルタワー35階)
[JR]東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込**22,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込**17,600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)へご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115205>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115205」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

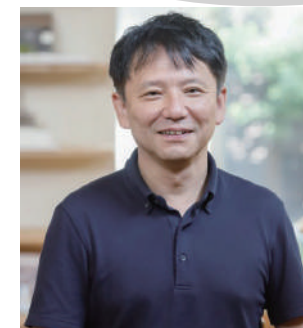
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

建設・設計・ 内装業界の皆様へ

単価1億の 医科・歯科 クリニック案件を

30倍に 増やす方法

たった1か月で
12件案件獲得
しかも相見積もり無し



ハゼモト建設株式会社
代表取締役 樋本 健一 氏

●集客活動は外注化により社内負担ほぼなし

●未経験の担当窓口1名体制でスタート可能

●初期投資が低く、WEBサイト作成程度

リアル
開催

2024年
8月22日 木

東京会場 / 開催時間

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

クリニック設計・施工の受注を最大化する手法大公開セミナー

お問い合わせNo. S115205

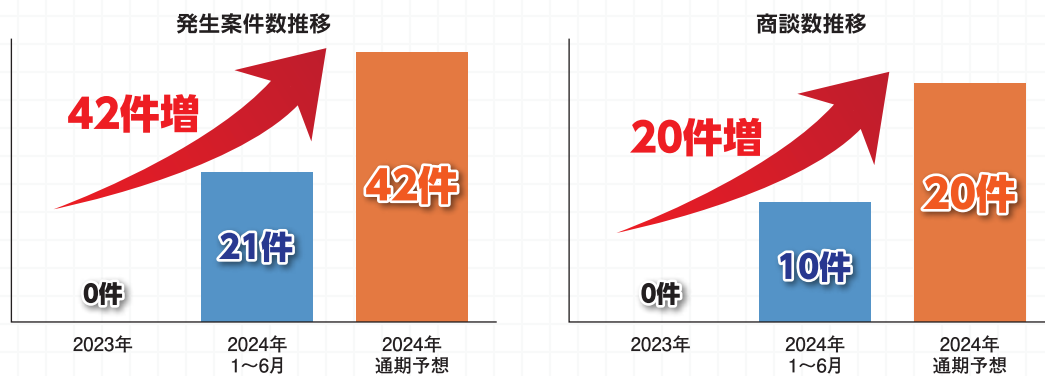


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

115205

“特に”過去に医科・歯科案件の ①デザイン ②設計 ③施工 を手掛けたことがある企業は必見です。
少しのコツを掴めば、その案件「もっと“飛躍的に”」増やせる可能性があります！

会社としてもクリニック設計施工未経験。初期投資もほとんどかけず、
担当はたった1人。もともと経理の未経験営業のみで実施。



未経験ですが、競合が無い
ため、ほぼ特命に近いので、ご契
約いただけます。



クリニック
商談案件を
一部ご紹介

診療科目	問い合わせ経路	現状進捗	問い合わせ内容
整形外科	HP	工事完了	増築工事
歯科	HP	打合せ中	建て替え
歯科	DM	契約済	全面改修
歯科	テルアポ	契約済	小規模工事
循環器科・内科	テルアポ	打合せ中	建て替え
歯科	テルアポ	失注	小規模工事
整形外科	DM	打合せ中	建て替え
美容整形外科	HP	打合せ中	全面改修

クリニック案件が30倍に増えた ハゼモト建設が実施した取り組み

医科・歯科業界への理解

例えば医療施設の設計提案を行う際には医院の今後の事業計画を理解した上で間取りやデザインの提案を行う必要があります。どういう体制でどんな売上をその施設で作るのかに対する理解が必要です。



専任となる担当者の設置・育成

基本的には反響営業を実施してもらいますが、お客様の業界が特化されるため、対応する営業スタッフも業界特化の対応力をつけていただき同じ目線での提案をできるようになっていただきます。それが難しい場合は経営幹部層の方が対応する必要があります。



WEBマーケティングの徹底構築

・医科・歯科業界向けに特化したページを作成し、ダイレクトマーケティングを実施していきます。



1度で心を掴む面談ツール



・お相手は1分1秒単位で忙しい医師 開業医がゆえにアポイントが取れた後の大事な初回面談の時間は15〜20分という短い時間です。「超短時間」で自社で付き合ってもらえるかどうかの印象が決まります。

紹介を定期発生させる仕組み



・各紹介が見込まれる業者とのお付き合いの方法から紹介料システム、お互いの利害関係まで徹底的にフロー化し、実践してもらいます。

インサイドセールスという考え方

・爆発的に案件発生をさせるにはインサイドセールスという「電話」「メール」「LINE」を組み合わせた営業手法で、医師 開業医との関係性を強化していきます。自社でできない場合は、外注も視野にしていでも実践したい内容です。



セミナー初開催・初公開情報！ 本セミナーでお話する内容を少しだけご紹介！

- 1 医科・歯科クリニックに「強い」「専門性がある」と思ってもらう**ブランドイメージ**の作り方
- 2 既存医院からお問い合わせをいただく、**明日から「真似できる」**ダイレクトメールの送り方
- 3 医師 開業医のアポイントハードルを下げる**セールスライティング**の書き方
- 4 開業検討、分院検討医の問い合わせを獲得する**WEBサイトの構築ポイント**とは？
- 5 **自社の設計能力・魅力を最大限伝える**ことができる施工事例集の作り方と営業での活用方法とは？
- 6 案件発生から**“最短2回”**で「**申し込み**」を獲得できる営業オペレーション
- 7 エリア内の一般クリニック、デンタルクリニックを網羅したリスト作成方法とは
- 8 開始から**“毎日のように”**面談の**アポイントが取れる**！法人営業に苦勞していた営業マンがはじめた面談設定方法とは！？
- 9 「**物件があれば開業したい!**」という顧客ニーズを叶える物件情報収集手法
- 10 自社を知らない顧客に向けて問い合わせを促す**WEB広告運用方法**とは？
- 11 医師 開業医へタイムリーに物件情報やお役立ち情報をお送りする**インサイドセールス方法**とは？
- 12 過去施工案件から**紹介案件を発生**させる定期訪問マニュアルとは？
- 13 コミュニケーションツール、集客ツールとしても**LINEを有効活用**する方法とは？
- 14 未経験でも案件化できる顧客のニーズを把握する**営業トークとアプローチブック**とは？
- 15 中長期案件でも確実にステップアップする、デジタルを活用した顧客管理方法とは？
- 16 今まで何となくで発生していた**紹介案件を仕組み化**する！金融機関、不動産屋、機器メーカー・商社から案件紹介が増えるポイントとは？
- 17 クリニック設計施工専門店ならではの「**選ばれる設計提案**」のポイント
- 18 **未経験営業**を早期に一人前にさせる高効率営業ロープレ手法
- 19 船井総合研究所の医療開業専門のコンサルタントが語る、**開業医の心をつかむ**には「**〇〇でグリップする**」
- 20 医科・歯科業界に専門特化して、マーケティング・セールス活動をする**先進企業の成功事例を大公開!**