

ドクターから直接
問い合わせを獲得する

紹介に頼らない

医院クリニック 建築

売上
5億円

お申し込みはコチラ!

医院クリニック建築セミナー

お問い合わせNo. S119379
(全日程オンライン開催)

主催



サステナブルなグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

開催
日程

- ① 2024年 11月 8日 (金)
 - ② 2024年 11月 22日 (金)
- (両日とも16:00~17:30)

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 [https://www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓にお問い合わせNo. 「119379」を入力ください)

「医院クリニックの受注を伸ばしたいんです」

近頃、建築会社の経営者の方々から、そう相談されることが増えました。

確かに、医院クリニックの建築事業はメリットが多い。

- ・木造建築でできるし、単価も1億円ほどと魅力的。
- ・巨大マーケットなのに、一部の建築会社だけで独占しており、競合他社が少ない。
- ・注文住宅で培ったデザイン性も活かそうだし、建築会社としても箔がつく。

ただ、みなさん、二言目には口を揃えてこう言います。

「**医院クリニックは紹介受注だから難しい…。**

「ウチは設計事務所や医療コンサルタント、卸メーカーとの付き合いもないですし…」

そう。皆さんが抱える現状の課題は、“紹介に頼るしか案件を獲得できない”と感じていること。

でも、想像してみてください。

もし、**ドクターから直接問い合わせを獲得**できるとしたら？

特命受注できるので、相見積もりや紹介料もなく、**粗利率も高い。**

医院クリニックを安定受注することも夢ではない…そう思いませんか？

実は、全国には、それをすでに実現している建築会社が出てきているんです。

気になる方は、ぜひ、続きをお読みください。



株式会社船井総合研究所
建設グループ マネージャー
小屋敷 侑太郎

ご挨拶が遅れました。株式会社船井総合研究所の小屋敷と申します。

医院クリニックの建築受注を伸ばす秘訣とはいったい何なのか？
私が全国数十社の成功企業から導き出した成功のポイントをご紹介します。

結論から申し上げますと、最も重要なのは、

医院クリニック建築“専門サイト”を作成すること。

ここを入り口に、ドクターから直接問い合わせを獲得するのです。

「え？ウチもホームページはあるけどドクターから問い合わせなんてきたことないけど？」
と、思いましたよね。私も始めのうちは、同じことを思いました。
成功企業の経営者はこう続けます。

「会社全体の事業内容や施工実績を紹介しているような
いわゆる“普通のホームページ”では、ドクターから問い合わせはきませんよ。
重要なのは“専門サイト”にすることです」

専門サイト？ここまで聞いても、私はまだ理解できませんでした。

ドクター自ら問い合わせをしたくなるような“専門サイト”とは、いったい何なのか？
普通のホームページといったい何が違うのか？
どうやって作成するのか？

その答えは、次ページで明らかになります。

ここでいう“専門サイト”とは、

ドクターが建築会社に相談したい内容に特化した
“ドクター向け専用”のサイトです。

皆さん、一度、ドクターの立場になって考えてみましょう。

毎日忙しく、建築会社や銀行、メーカー、税理士にそれぞれ相談している時間なんてない。
独立開業はしたいけど、他人には知られたくないから、容易に相談もできない。

「いっそ、開業まで一貫してサポートしてくれる建築会社があれば…」と、

WEB検索して相談できる会社を探すのではないのでしょうか？

そう。それが答えなのです。

普通のホームページのように施工実績だけ載せている程度ではドクターの目には留まりません。

ドクターが相談したいのはズバリ、**診療圏調査**や**事業収支作成**、

銀行融資フォローといった、開業までに必要となる内容。

そこで、**開業までの一貫したサポート**を専門サイトで打ち出すのです。

【医院クリニック建築専門サイトのイメージ】



▲ 医院クリニックの建築と開業を“専門”でサポートしてくれる建築会社であることがわかる。

確かに、このサイト内容なら悩みを抱えるドクターの目に留まる。

実例をみて、問い合わせが来るというのも納得しました。

ただ、ここまで本レポートをお読みいただいた方々の中には、

「地方エリアでは難しいのでは?」「一貫サポートなんてうちではとてもできない…」と不安に感じられている方もいらっしゃるかと思います。

皆さん、その心配はご無用です。

私がお付き合いさせていただいている建築会社で、

ちょうど今年、“専門サイト”を作成した結果がこちらです。

①A社：3ヶ月で5件の問い合わせ



■サイトを知ったきっかけ
WEB検索

■お問い合わせ内容
現在、訪問診療クリニックを運営しております。
おおよそ一年後を目安に、外来の内科クリニック(1階)、在宅医療部オフィス(2階)の新規建築を計画しております。
まだ土地を取得したばかり(神奈川県)で、現在、設計施工会社を探しています。
ホームページで貴社の事例を拝見し、ご相談をさせていただきたくご連絡差し上げました。
宜しくお願い申し上げます。

▲WEB広告経由で“専門サイト”を見て問い合わせにつながった。

②B社：2ヶ月で2件の問い合わせ



■ご連絡方法 : メール連絡希望

■問い合わせ内容
市内で1年後を目標に歯科医院開業を計画しています。
訪問にも比重を置いていく予定のため、医院規模は小さめで100~200坪前後で探しています。
該当する土地がありましたら、ご提案いただけますと幸いです。
よろしくお願いいたします。

▲地元の歯科医院リストを作成してチラシを送付。チラシから“専門サイト”を見て問い合わせにつながった。

いかがでしょうか?

これまで紹介に頼らざるを得なかった地方の建築会社でも、すぐに問い合わせを獲得できました。

また、診療圏調査や収支計画の作成等、一貫サポートに不安を感じる方もご安心ください。

当社には**医療コンサルティング部隊**がおりますので、

皆様をサポートする体制も整っております。



▲株式会社船井総合研究所が提供する診療圏調査の例。ドクターに営業する際にご活用いただけます。

どうでしょうか？

「これなら、うちでもできるかもしれない。」そう思いませんか？

当日のセミナーでは、本レポートには書ききれなかった、

もっと問い合わせを増やすWeb広告・Facebook広告の手法やドクターへの営業方法なども実例をもとにご説明いたします。

あなたの会社が、医院クリニックの受注を伸ばす成功事例とサポート体制はすでに揃っています。

あとは、騙されたと思って一歩踏み出すだけ。

ぜひ、皆様のご参加お申込みをお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
建設グループ マネージャー
小屋敷侑太郎

【追伸】

セミナー参加特典として、当社が提供している診療圏調査や営業ツールをご覧いただけます。

医院クリニック建築セミナー

第1講座

医院クリニック安定受注する方法

医院クリニック建築は“WEBマーケティング”と“トータルサポートできる営業体制”をすることで受注することができます。紹介案件に頼らず安定受注する方法をお伝えいたします

株式会社船井総合研究所
建設グループ 医療福祉建築チーム リーダー 東出健



第2講座

全国の成功事例を大公開

全国には一足先に紹介案件頼りから脱却して、マーケティングを駆使して医院クリニック案件の建築受注を伸ばす会社が出てきております。セミナーでご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所
建設グループ 医療福祉建築チーム 西内太一



第3講座

明日から取り組むべきこと

一見難しく見える医院クリニックの建築受注事業ですが、事例をベースにその方法は確立されております。皆様が明日からすぐに取り組むべき内容について整理してお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
建設グループ マネージャー 小屋敷侑太郎



開催日時

2024年

11/8(金) 11/22(金)

16:00～17:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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がございます

受講料

一般価格 税抜5,000円(税込5,500円) / 一名様

会員価格 税抜4,000円(税込4,400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/119379>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119379」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。