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・歯科のお客様実績があり、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…。という経営者も多いと思います。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出会えます。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タント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ところです。案件最大化に必要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内装設計・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 高単価クリニック内装設計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内装設計案件を「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 クリニック案件未経験から毎月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、第二本業として目を付けたクリニック内装設計専門店。クリニック案件未経験だったが、立ち上げからたった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　**櫨本 健一** 氏

第3講座 クリニック内装設計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内装設計案件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　WEB開催　2024年 10月29日(火)・11月6日(水)　13:00～15:00（受付開始:開始時間30分前～）

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/119652
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「119652」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。

建築・内装・設計業界向け

初期投資ほぼなし
集客活動完全外注化
未経験窓口1名で可能

医科・歯科

WEBと紹介の仕組み化でしっかり増える

クリニック設計施工

このような方にオススメ

- 知人からのたまに来る紹介がメインチャネルで先行き不安な方
- 今よりも一件単価の高い案件をしたい方
- 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・歯科のお客様対応実績があり、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

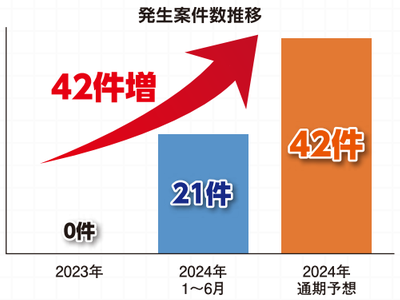
主催　サステナグロースカンパニーをもっと。Funai Soken
クリニック内装設計の受注を最大化する手法大公開セミナー
お問い合わせNo. S119652

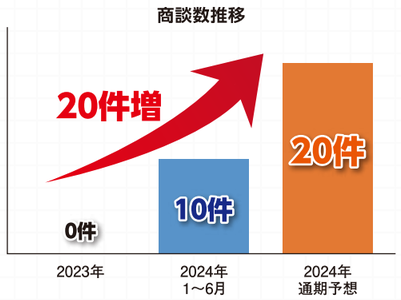
株式会社船井総合研究所　〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル

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。）→ 119652

“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。





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	契約済み	増築工事
美容整形	HP	契約済み	全面改修　分院展開
歯科	DM	契約済み	全面改修
歯科	テルアポ	契約済み	小規模工事
歯科	HP	打合せ中	建て替え
循環器科・内科	テルアポ	打合せ中	建て替え
整形外科	DM	打合せ中	建て替え
脳神経外科	不動産紹介	打合せ中	新築　開業
歯科	不動産紹介	打合せ中	全面改修　分院展開
歯科	テルアポ	失注	小規模工事

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べきです。

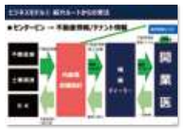
WEBマーケティングの徹底構築

・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な業者とのお付き合いの方法から紹介介料システム、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!法人営業に苦労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「○○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!