

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

開催要項

開催日時

2025年 4月 24日(木)
4月 25日(金)
4月 28日(月)
13:00~15:30 (ログイン開始: 開始時間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。

PC・スマホで セミナー参加! 全日程オンライン開催

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 マネージャー 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カ月で新規案件が毎月5件上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 樫本 健一 氏



第3講座

店舗設計・施工で売上10億。そのうち仕組みでクリニック案件を6億も受注できた事例紹介

売り上げの大半を占めるクリニック案件。オーナー様や医療関係者ルートからの紹介がメインの受注経路となっております。どのように紹介者をつながるか? 紹介をいただけるか? を解説していただきます。

株式会社HC.Home's 代表取締役 細川 雅也 氏



第4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ける手法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 マネージングディレクター 日野 信



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/126757>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「126757」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 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」と検索してご確認ください。※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。

このDMを受け取られた方へ



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
- ・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



サステナブルな成長を促す会社を。 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. S126757



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。) → 126757

“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!

本マーケットで成長軌道にのせるために必要なこと・実践してほしい事

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する必要があります。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なくても実践したい内容です。



直近の取り組み事例!



福岡県 北九州市
ハゼモト建設株式会社
代表取締役
樋元 健一 氏

取り組み
開始からの期間

1年

案件実績

10件

受注実績

5件受注 + 4件商談中



神奈川県 鎌倉市
株式会社クスクス
代表取締役
鈴木 竜 氏

取り組み
開始からの期間

6ヵ月

案件実績

5件

受注実績

2件受注 + 2件商談中



愛知県 名古屋市
株式会社HC Home's
代表取締役
細川 雅也 氏

取り組み
開始からの期間

10ヵ月

案件実績

30件以上

受注実績

累計5億

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!