

当日のセミナー内容の一部を公開！

内視鏡検査の《キャンセル対策》

- ◆患者情報（年齢、性別、受診歴、予約経路、キャンセル回数など）をもとに、最適なリマインド方法を検討
- ◆キャンセルリスクに応じた、事前連絡や予約調整による対応の最適化
- ◆キャンセル待ちリストの作成・活用で機会損失を防止

内視鏡定期受診の《リピート率向上》

- ◆接遇や院内環境を強化し、満足度の高い検査から感動体験へ
- ◆定期受診の重要性や疾患に関する知識を患者や家族に届け、安心感と理解を促進
- ◆システム・SNSを活用し、検査リマインド作業を効率化・自動化

講座	講座内容	
第1講座	2025年 内視鏡クリニックの業界動向（新患の獲得×リピート対策の重要性） 近年の内視鏡クリニック業界では、競争環境が激化する中、新規患者獲得に加え、内視鏡検査のキャンセル対策・リピート率向上が重要となります。 本講座では、最新の業界動向を踏まえ、これからの集患戦略について解説いたします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内視鏡チーム リーダー 関根 奈々	
第2講座	最新!キャンセル率対策、リピート率向上施策を大公開 キャンセル率の低減とリピート率向上のための最新施策を解説します。 キャンセル対策では、患者データの分析を基に、リマインド手法の改善や事前対応の最適化を事例と共に紹介します。リピート対策では、「検査満足度」「医学知識」「受診時期のトリガー」の3要素に注目し、満足度向上の施策や効果的なフォローアップ手法を具体的に解説します。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内視鏡チーム 鹿嶋 洸作	
ゲスト講師 第3講座	顧客データ分析によってキャンセル率を下げ、リピート率を上げる!最新医療DX事例を公開 医療系予約システムのプロフェッショナルが医療機関の最新DX事例をご紹介します。 予約システムから患者情報を一元管理し、そのデータを用いた最新のキャンセル対策、リピート率向上施策を解説いたします。 GMOリザーブプラス株式会社 課長 小林 謙太氏	
第4講座	まとめ講座 船井総合研究所がセミナーでの学びを明日から自院で活用していただくために皆様に伝えたいことをまとめた講座です。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内視鏡チーム リーダー 関根 奈々	

オンライン開催 全日程とも内容は同じです。 ご都合の良い日程をお選びください。	2025年 5月28日・29日 14:00~16:15 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	6月1日 10:00~12:15 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	6月7日 14:00~16:15 (ログイン開始:開始時刻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 10,000円 (税込11,000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。	会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様
-----	--	---------------------------------

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/127900 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「127900」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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。



キャンセル対策&リピート率向上による新集患施策大公開セミナー

新しい内視鏡検査の増やし方

当日内視鏡検査の キャンセル 対策

内視鏡定期受診の リピート率 向上

最新事例大公開セミナー

こんな悩みとはおさらば!!

- ✓ キャンセルが減らない
- ✓ リピートが増えない
- ✓ Web広告への依存



すべて 解決!!

オンラインセミナー開催日時：全4日程

全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

会員価格

2025年

5月28日・29日
14:00~16:15
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

6月1日
10:00~12:15
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

6月7日
14:00~16:15
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

税抜 8,000円
(税込8,800円) / 一名様

一般価格

税抜 10,000円
(税込11,000円) / 一名様

主 催 キャンセル対策&リピート率向上による新集患施策大公開セミナー

お問い合わせNo. S127900



サステナブル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



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。) → 127900

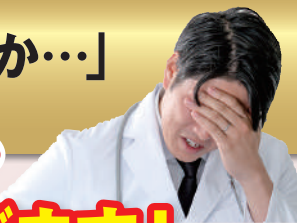
集患の新常識！ Web広告だけじゃないこれからの集患施策を大公開

諦めて
いませんか？

キャンセルの防止とリピート率の向上で内視鏡検査の機会損失は防げます!!

キャンセル対策 「また当日キャンセルか…」

諦めないで!!



「当日内視鏡キャンセルは、未然に防げます！」

1 リマインドの仕方次第で、患者の反応はこうも変わる!

患者の年齢や性別などの背景に合わせて、事前確認のご連絡方法（電話、メール、SNSなど）や時間帯を柔軟に変更し、リマインドの精度を高めます。



2 キャンセルリスクの見える化

キャンセル患者の傾向分析を行うことで患者ごとに誘導する予約枠を変えるなど、時間帯でのキャンセルリスクを最小限に抑えることができます。また、院内でキャンセル見込みに対して明確な判断基準をもとにルール化を進めることで院内のオペレーションの質向上が考えられます。



3 キャンセル待ちリストで枠を無駄にしない!

内視鏡検査の予約が近日中に難しい場合に、キャンセル待ちリストを作成し、院内で調整を行います。このリストを作成することでキャンセルが出た場合に、速やかに他の患者を案内ができキャンセルによる機会損失を未然に防ぐことが考えられます。



リピート率向上 「来年もきてくれるかな…？」

安心して!!



内視鏡検査のリピート率は意図的に増やせます!

1 まだまだできる!内視鏡検査の感動体験化

ネガティブなイメージをいだかれやすい内視鏡検査を検査の質や医師・スタッフの対応、クリニックの雰囲気向上を追求することで内視鏡検査に感動体験としての付加価値を与えることができます。



2 ターゲットは家族まで!医療知識の啓蒙を強化!

定期受診の必要性や疾患の理解の説明をツールを利用し、患者とご家族まで届けることで医学知識や検査の重要性が伝わります。



3 アナログ×SNSの二刀流リマインドで患者に直接アプローチ!

内視鏡検査経験のある患者の住所データやメールアドレス等から直接検査のご案内をお送りします。
(例:リマインドはがき、メール、LINE等)
患者へのリマインドは、システムを活用することで省人化を図ることもできます。



「気づいたらWeb広告に頼らなくてよかった!!」を目指す! キャンセル対策・リピート向上セミナーの詳細は裏面へ