

一度でも**クリニック設計**もしくは**建築経験**がある業界向け 一度繋がれば**継続的に案件が発生する**

紹介業界に終止符を

高単価・高粗利

専任営業不要

クリニック 設計・建築

年間売上 **1億円** 月間問い合わせ **7件** 粗利率 **30%**
を達成した秘訣を大公開！

取り組み始めてすぐに成果を出した成功事例はこちら

主催



「紹介待ち」から脱却！クリニック案件を月5件以上獲得する手法 お問い合わせNo. S130907

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.」を入力ください)→【130907】

クリニック案件での**勝ちパターン**

「紹介待ち」から脱却！クリニック案件を月5件以上獲得する手法

お問い合わせNo. **S130907**

講座	講座内容
第1講座	 高単価クリニック建築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	 先進的に取り組んだ企業の成功の秘訣を徹底解説 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 一丸 幹太

日程 会場

WEB開催 2025年8月25日(月)
WEB開催 2025年8月27日(水)
WEB開催 2025年8月29日(金)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催時間

13:00～15:00 (ログイン開始30分前～)

参加料金

一般価格 5,000円(税抜) 5,500円(税込) / 1名様
会員価格 4,000円(税抜) 4,400円(税込) / 1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になります。

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/130907>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130907」をご入力し検索ください。

【申込期限】
・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



「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。

2時間でわかる! 仕組みで受注する。クリニック案件の攻略方法を徹底解説します!

クリニック事業を取り組み始めた成功事例を一部公開!

成功事例1

福岡県H社

売上規模: 2.5億円

従業員数: 16名

Before

木造非住宅事業は年間3~4件の問い合わせしかない

After

取り組みから1年で1億以上の受注実績!
安定して毎月5組以上の新規依頼を獲得!

未経験営業
1名のみ!

成功事例2

愛知県H社

売上規模: 7.5億円

従業員数: 9名

Before

クリニック分野での売上は1億円程度

After

取り組みから1年で5億以上の受注実績!
DM送付→電話アポ外注で案件発生

待つ
ているだけ!

本マーケットで成長軌道に乗せるために必要なこと・実践してほしいこと

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。どのような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していただきます。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。

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!