

本セミナーで
お伝えする
ポイント

- ✓ 競合が多い心療内科の中で上位を独占する「SEO戦略」
- ✓ 心療内科を探す患者様のところを掴む「コンテンツ作成術」
- ✓ サイト訪問者を逃さない心療内科特有の「予約導線設計」
- ✓ 費用対効果を最大化する心療内科特有の「Web広告運用」

講座

セミナー内容

第1講座

心療内科・精神科業界の最新Web集患トレンドと時流予測

診療報酬改定やコロナ禍、そしてDX推進の時代において、勝ち残る心療内科クリニックになるために必要なWebマーケティングの要素について解説します。二極化が広がる業界で乗り遅れないための必見情報です。

株式会社船井総合研究所 整形外科チーム シニアコンサルタント 野中 達裕



第2講座

心療内科に通う患者様が「見つける」から「予約する」までを導くWeb活用の秘訣

「検索上位を独占するSEO戦略、患者様の心をつかむWebコンテンツ作成術、訪問者を確実に予約へと導く導線設計、そして費用対効果を最大化するWeb広告運用まで、Web集患の4つの重要ポイントを具体的な方法と共に徹底解説。明日から貴院で実践できるWeb集患の「勝ちパターン」をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 内科チーム チーフコンサルタント 安藤 祐輝



第3講座

本日もどうしてもお伝えしたかったこと

本セミナーで最もお伝えしたかった、心療内科クリニックがWebマーケティングを成功させるための具体的なアクションプランを提示します。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 マネージング・ディレクター 石原 春潮



豪華2大特典

① コンサルタントとの無料経営相談

② 内科経営研究会無料お試し参加

Webセミナー受講3つのメリット

merit 1 スマホ・パソコンから参加OK



merit 2 移動時間ゼロ



merit 3 交通宿泊費ゼロ



開催日時

2025年
9月 7日(日) 10:00~11:30
13:00~14:30

13日(土) 10:00~11:30
13:00~14:30

開催方法

オンライン開催

(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/131194>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「131194」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。



心療内科・精神科業界向け

「Web対策をしているのに新患が増えない…」を解決する!

心療内科完全特化型

Webマーケティング

新患倍増

心療内科特化型セミナー

心療内科の「Web集患の“勝ちパターン”」を大公開

- ✓ 「指名される」心療内科として検索上位を独占!
- ✓ 自院のWebサイトが24時間稼働の「優秀な集患ツール」に!
- ✓ 心療内科を探す訪問者を「迷わせない」予約導線で予約完了率向上!
- ✓ 自院の広告を「費用」から「投資」に変えて新患獲得!

主催

心療内科クリニック向け Webマーケティング新患倍増セミナー

お問い合わせNo.S131194



サステナブルな成長を促す。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。) →

131194

「新患予約が途切れない」Webを制する者が集患を制す!Web対策の極意を大公開!

このようなお悩みはありませんか?

- ✓ ホームページへのアクセスはあるものの、心療内科を探す患者様から新規予約や問い合わせに繋がらない
- ✓ Google検索やマップで、競合の心療内科ばかりが上位に表示される
- ✓ Web広告を出しても費用ばかりかかり、ここのお悩みを抱える新患が増えていない
- ✓ 予約システムはあるが、そこからの新患予約が伸び悩んでいる



Webマーケティングはもはや「あれば良い」ものではなく、新患獲得のための「必須戦略」です。本セミナーをきっかけに、Webマーケティングの「勝ちパターン」を手に入れ、経営をもう一段上のステージへ引き上げませんか。

心療内科特有の「Web集患の"勝ちパターン"」を確立することで打破できます!

- ✓ 「指名される」心療内科クリニックとして検索上位を独占
- ✓ 自院のWebサイトが24時間稼働の「優秀な集患ツール」に
- ✓ 心療内科を探す訪問者を「迷わせない」予約導線で予約完了率向上
- ✓ 自院の広告を「費用」から「投資」に変えて新患獲得

今回ご提案させていただく内容は、心療内科・精神科クリニックの特性を深く理解した上で、患者様が「見つける」から「予約する」まで迷わない、効果的かつ持続的なWeb集患の仕組みを構築するものです。

心療内科特有のWeb対策で新患倍増! 4つのポイント

Point 1

競合が多い心療内科の中で上位を独占する「SEO戦略」

ホームページを、まさに心療内科・精神科のクリニックを探している潜在患者様へ確実に届けます。検索エンジンで上位表示されるための最新SEO戦略を、心療内科・精神科に特化したキーワード選定と合わせて解説。地域の患者様が「ここに行きたい」と感じるような、最適な情報配置と技術的対策を徹底にお伝えします。

Point 2

心療内科を探す患者様のところを掴む「コンテンツ作成術」

単なる情報羅列ではない、患者様の心に深く響くコンテンツの作り方をお伝えします。院長の専門性や診療理念、クリニックの独自性を最大限に引き出し、潜在患者様が抱える悩みに対し、貴院がどのように寄り添い、解決できるのかを具体的に示す戦略。安心感と信頼感を醸成するオンラインブランディングを通じて、クリニックの魅力を最大限に発信し、他のクリニックとの明確な差別化を実現します。

Point 3

サイト訪問者を逃さない心療内科特有の「予約導線設計」

せっかくホームページにたどり着いた患者様を、離脱させることなく、スムーズに「予約」へと繋げるための戦略を構築します。来院前の患者様が抱える疑問や不安を先回りして解消し、安心感と信頼感を醸成するホームページの構成と表現方法を徹底解説。患者様が迷わず予約に進めるような、最適な情報配置とUI/UXデザインのポイントをお伝えします。

Point 4

費用対効果を最大化する心療内科特有の「Web広告運用」

闇雲な広告費の投入はもう不要です。投下した費用が新規患者獲得によって回収できる、心療内科・精神科クリニックに特化したWeb広告の運用ノウハウを伝授します。すぐにでも始められるGoogleリスティング広告のキーワード選定術や、地域に特化したターゲティングで無駄をなくす方法を解説。短期間での新患獲得と投資回収を実現する具体的なアプローチをお伝えします。

詳細はセミナーでお伝えします!