

広告費0でも集まる皮膚科ホームページの 作り方セミナー

講演内容

第1講座

皮膚科・美容皮膚科業界の現状と集患に注力する必然性

【講座内容】

- ①毎月100件以上のクリニックを見ているコンサルタントが分析する皮膚科市場動向とは？
- ②大手美容クリニックの勢力拡大、皮膚科以外の科目からの美容医療参入、広がる治療方法など目まぐるしく変化する皮膚科市場。皮膚科専門のコンサルタントの目線から、市場の変化と今後行うべき集患戦略について徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム チーフコンサルタント **米田 昌弘**



第2講座

事例連発!広告費用を掛けずに始められる皮膚科の集患施策

【講座内容】

- ①集患をしたいけど広告投資には前向きになれない...そのような先生がクリニックを選んでいただくために実施すべきホームページ作成のポイントをお話します。
- ②皮膚科が取り組むべきSEO対策やMEO対策・LLMO対策などを皮膚科のステージ別で解説いたします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム コンサルタント **後藤 紘樹**



第3講座

まとめ講座

【本日のまとめ】

- ①本日の講演内容から、「今日から取り組むべきポイント」についてお伝えいたします。
- ②特典のご案内:本セミナーには「無料経営相談」「クリニック経営研究会無料お試し参加」の特典が付帯しております。セミナー内容を自院に落とし込むため、どのように特典を活用すればよいか?について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム チーフコンサルタント **米田 昌弘**



オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年 **11月16日** 10:00~12:00
2025年 **11月20日** 10:00~12:00
2025年 **11月27日** 10:00~12:00
2025年 **12月7日** 10:00~12:00

ログイン開始:開始時刻30分前~ ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 **11,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜 8,000円(税込 **8,800円**)/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となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【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/133817>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークに「133817」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。

毎月のGoogle広告への投資に抵抗がある皆様へ

月々の
広告費

オンライン
開催

0円でも新患が 集まる ホームページ 作り方セミナー

集患は戦略が9割!! 広告投資を抑えても集客できるホームページの作り方を語る!!



時間が無い・専門用語が
苦手な方でも出来る!!

- ✓ 今更聞けないSEO対策の基本のキ
- ✓ Googleマップから集客する為の基本設定とやるべき事
- ✓ 1日10分忙しい院長向けのHP更新術
- ✓ 広告費を掛けずに集患する為のホームページの設計
- ✓ 患者様に選んでもらう為のページコンテンツ事例
- ✓ 知識0から出来るAIこれだけ活用

基本以外の最新事例も!!

- ✓ AI時代に対応した検索対策と院内活用方法
- ✓ Googleアナリティクス&Search console活用方法

受講者限定セミナー特典

- ✓ HP分析&無料経営相談実施
- ✓ 新患獲得施策チェックリストプレゼント



広告費0でも集まる皮膚科ホームページの作り方セミナー

お問い合わせNo. S133817

主催

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

今すぐスマホでチェック⇒



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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **133817**

資産にならないGoogle広告への 投資をしたくない

その理想を実現するには土台となる
ホームページがしっかりしている必要があります。

経営が立ち行かないほどではないので広告投資には消極的、
それでも競争状況や保険点数の改定などを見据えると漠然と不安はある。
そのような先生がまず取り組むべきはホームページの見直しです。
ランニングの広告費用を抑えて集客を最大化する全体戦略と取り組みをセミナーにてお話します。

このようなお悩みありませんか？
皮膚科・美容皮膚科が抱える

7つの課題

- ✓ 診療単価や得意な症状の面で本当に欲しい
患者様からの問い合わせが無い
- ✓ Google検索やマップで、
競合の皮膚科ばかりが上位に表示される
- ✓ 患者様の総数を増やす為に広告投資を
検討しているが本音では広告をかけたくない
- ✓ 開業したときにホームページを作って以降
メンテナンスや更新はあまりできていない



皮膚科特有の「Web集患の"勝ちパターン"」を 確立することで打破できます!

- ✓ 検索上位を独占して「広告なし」での集客のベース作り
- ✓ 患者様に選ばれるコンテンツの設置で問い合わせ率向上
- ✓ 患者様増でもスタッフを疲弊させない。導入すべきシステム

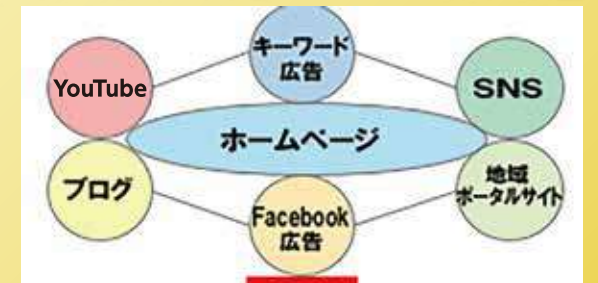
皮膚科クリニックは美容的な側面があることから、患者様がどこに行くかをこだわります。選ばれるクリニックと選ばれないクリニックの2極化が起こりやすい診療科目です。本セミナーでは患者様に院を知ってもらう為の対策～選ばれるためのコンテンツ作りまで一気通貫でお話いたします。

皮膚科特有のWeb対策で新患倍增! 4つのポイント

Point 1

競合が多い皮膚科の中で上位を独占する「SEO戦略」

皮膚科・美容皮膚科を探している潜在患者様に自院のホームページを見てもらう土台になります。皮膚科ではどのようなラインナップでページを持つべきなのか? 必要になる対策と合わせてお話をいたします。



Point 2

皮膚科を探す患者様のところを掴む「コンテンツ作成術」

昨今患者様が情報を得る手段は多様化しており、ページを持っていれば患者様がくる。という時代は終わりを迎えつつあります。本セミナーではサイト内でどのようなコンテンツを掲載しておくべきなのか? 実際に集患が増えた事例を基にお話しさせていただきます。



Point 3

サイト訪問者を逃さない皮膚科特有の「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

AI時代突入: AI検索への対策(LLMO)と自院での活用

これから患者様を集客する上で目を背けることが出来ないのがAIの活用です。患者様はAIを利用して自分に合ったクリニックを探し、競合はAIを活用して院の経営を効率化していきます。本セミナーでは、AIで自分のクリニックをオススメしてもらうには何を必要とするのか? から皮膚科で出来るAIの院内活用までAI活用の最新施策をお伝えします。

詳細はセミナーでお伝えします!