

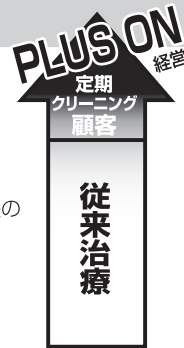
改装・移転・分院・新規開業をお考えの先生方へ

医療マーケットから見る優良歯科医院経営のマーケティング戦略セミナー

顧客(患者)の視点が歯科医院を変える!

治療+拡大するお口の健康市場(新市場)で安定経営の優良歯科医院づくり

増加する歯科医院に対して減少する患者数。歯科業界はかつて無いほど厳しい構造不況に直面しています。歯科業界といえども安定的な経営には、科学に裏打ちされたマーケティング戦略が欠かせません。拡大する新市場による新規来院患者(顧客)の獲得とともに、定期来院リピート率を高め、患者さん(顧客)の固定化により医院経営の安定化を計るため、重要視され始めたマーケティング戦略を分かりやすく、さらに具体的実践的に解説します。



第1部 拡大するお口の健康市場対応型の優良歯科医院創りの戦略

- ① データに見る歯科業界の現状
- ② 市場から見た歯科業界の課題と解決の方向性
- ③ 市場から見た歯科医院創りとブランディング
- ④ 歯科医院を科学する(コンセプト戦略/商品・商圏・商環境・人事管理戦略タイムマーケティング戦略/顧客管理・広報戦略)
- ⑤ 歯科医院のCS(顧客満足)戦略(CSにおける歯科医院の課題と解決の方向性・CS向上の人材教育とは)
- ⑥ 医院の風土創り

第2部 顧客視点対応の戦術「商環境づくりとオペレーションシステム」(デンタルクリンシステム概要説明)

※デンタルクリンシステムとは「拡大するお口の健康市場に対応する歯科医院創りのトータルサポートシステムです。デンタルクリンシステムの導入で・・・経営力アップ/新規来院者の獲得/来院者の固定化推進/売上拡大

顧客視点の「お口の健康市場」に対応する歯科医院を立ち上げるには、煩雑な方策が必要で、さらに多大な労力とコストが掛かります。これらの問題を解決しサポートするのが「デンタルクリンシステム」です。事例を基に、開業から日々の運営まで網羅したこのシステムをご提案致します。画期的な「デンタルクリンシステム」の導入で、顧客(患者)視点に立つ優良歯科医院づくりにお役立てください。

■デンタルクリンの画期的なサポートシステム

- 商環境system 快適空間とコミュニケーション計画システム
- 接遇対応・施術テクニカル研修system 接遇・施術オープン教育指導から定期的指導のフォローシステム
- 顧客管理system デンタルクリンと医院のHPとの連動による市場の醸成と新規顧客獲得の携帯電話顧客管理システム
- よいキュア&ケア納得情報発信system カウンセリングによる治療計画と料金体系説明ツールシステム
- 開業資金system 金融機関との提携による制度融資の優先借入れシステム
- 物件紹介system 豊富な物件情報と商圏調査サポートシステム
- 地域広報system(オプション) 地域有力代理店による国内各地の広報戦略システム

※「デンタルクリン」はシステム導入によるもので、フランチャイズではありません。詳細はホームページをご覧ください。

■日時:2008年6月22日(日)・7月27日(日)

■時間:セミナー時間10:00~16:00

■会場:中央大学駿河台記念会館

■http://www.chuo-u.ac.jp/chuo-u/access/access_surugadai_j.html

■〒101-8324 東京都千代田区神田駿河台3-11-5

■電車でお越しの場合 ●JR中央・総武線 御茶の水駅下車 徒歩3分 ●東京メトロ丸ノ内線

御茶の水駅下車 徒歩6分 ●東京メトロ千代田線 新御茶の水駅下車(B1出口) 徒歩3分

●都営地下鉄新宿線 小川町駅下車(B5出口) 徒歩5分

■受講料:¥10,500(昼食代含む)

■定員:20名 ※1医院2名様まで※定員になり次第締め切らせて頂きます。

■主催・お問い合わせ:ファメニティ株式会社 ■担当:根津・清川 ■TEL.03-3526-5414

■E-mail:info@dentalclean.jp ■http://www.dentalclean.jp/

講師

株式会社舩い(もやい)

大谷 隆行(おおたに たかゆき)

マーケティングマネジメントコンサルツ

■経営コンサルティング会社「日本マネジメント協会」出身。小売・サービス・飲食業などの店舗業態開発、及び流通に可憐するメーカー・サプライヤーなどの企業戦略・戦術のコンサルティングを行う。特にマーケティングマネージメントとして、市場視点とマネジメント視点の両面より構築する業態を特長とする。各分野の専門コンサルタントをコーディネートし、実務家集団のコンサルティングとして、大手流通からメーカーまで高い評価を得ている。現在予防医療におけるマーケティング指導で活躍中。



FAX 03-3526-5415



お名前		フリガナ		E-mail	
		フリガナ		@	
ご連絡先住所		TEL	() -	参加希望日	
<input type="checkbox"/> 勤務先 〒 - <input type="checkbox"/> 自宅		FAX	() -	<input type="checkbox"/> 6月22日(日) <input type="checkbox"/> 7月27日(日)	

※この頁をコピーしてFAXにてお申込みください。