

2020年代も成長し続けるための 小児歯科戦略の実行をサポート!

最先端の小児歯科戦略を事例付きで詳細に紹介する
研究会独自コンテンツが経営を後押しします。

歯科業界が抱える問題を解決に導く様々な方法をご提案!

競合過多の問題

他院が殆どやり切れていない分野
に取り組むことで、競合医院との差
別化要素を戦略的に打ち出して
いくことができ、集患力も増していく。



人材不足の問題

助手や受付といった首段患者様と
触れ合う機会の少ない職種の方が
活躍することになるので、やりがい
創出につながる。



矯正特化型歯科経営研究会 例会のご案内

■ 次回以降の開催日程 全日程日曜日に開催! 4/26開催分は終了

2020年7/19(日)・10/18日(日)
(第4回は2021年1/31(日)に開催)

■ 例会の1日の流れ

11:00~	船井総合研究所 コンサルタント講座	業界の時流に先だつ ビジネスモデルの事例をご紹介します。
13:00~	ゲスト講師による セミナー	ゲスト講師を招き、業界最先端 の事例をご紹介します。
15:00~	分科会	分科会に分かれて 情報交換会を行います。
16:30~	まとめ講座	実践と成果に繋げていただくため 1日の振り返りを行います。

7月 例会ゲストをピックアップ!

医療法人 悠野会
ローズデンタルクリニック
助産院ローズベビースターション
院長 足立和貴氏



最新の取り組みに迫る! マイナス1歳からの小児特化

山口県で歯科医院に助産院を併設し
たローズデンタルクリニック様をゲスト
に迎えて、次世代のマイナス1歳から
行う取り組みを皆様にお届けします!

小児領域で徹底的に 業績にコミットする 歯科医院経営者のための研究会

小児分野
次の一手が
ここに。

子ども達の笑顔あふれる歯科医院を全国に広げる

小児特化

年4回の東京での例会+
月1回のオンラインセミナー
で経営戦略を徹底サポート

開催
日程

2020年7月19日(日):オンライン
10月18日(日):丸の内オフィス

こんな方は
ぜひ当研究会に
ご参加ください

- ・ 次世代のマイナス1歳の取り組みに興味がある方
- ・ 今後小児分野を特化していきたい方
- ・ 予防矯正の導入をご検討中の方



右記 QR コードからホームページに簡単にアクセス!

右記の QR コードを読み取りいただくと矯正特化型歯科経営研究会の HP へアクセスできます。

矯正特化型歯科経営研究会の URL はこちら!

<https://www.funaisoken.co.jp/study/029963>



メリット多数! 矯正特化型歯科経営研究会への参加はこちらから

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL 0120-958-270

平日 9:30~17:30

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 ■申し込みに関するお問い合わせ: 運営 ■内容に関するお問い合わせ: 11

WEB からもお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください) 0517540

2020年代も
勝ち続ける
ための

次なる小児歯科戦略をズバリ提言!

歯科業界の時流とは

年間出生数が減少を続ける中、歯科医院は小児(ママ)から選ばれる世の中に変化しております。選ばれた歯科医院は、永く家族ぐるみで来院してもらえる医院経営をすることが可能になります。人口減が確実な日本市場において、LTVを最大化でき、集患力を担保できる小児ブランド向上は、今後医院経営に必須となります。**小児ブランド向上**こそ歯科業界の新たな時流なのです。



『矯正特化型歯科経営研究会』で学べるポイント

当研究会では、小児領域における幅広い情報を提供することで、歯科医院が小児領域でのブランドを構築し、収益の安定化・拡大という「収益性」と社会・地域への貢献という「社会性」を実現することをお手伝いします。その手段として、「**予防矯正**」「**マイナス1歳からの予防矯正**」「**小児集患**」に関するノウハウや情報を提供し、小児領域の拡大への工程ステップを実現していただきたいと考えています。



	歯科医院の 小児領域ブランド	収益性の実現	社会性の実現
小児領域拡大のための工程 01 予防矯正 口腔機能の悪習癖を改善する治療	小児領域ブランドの構築・向上と他院との差別化	小児領域での収益基盤を構築する	現代病を解決する
小児領域拡大のための工程 02 マイナス1歳からの予防歯科 子どもの発達段階に応じた心・身体・育児に関する指導	小児領域ブランドのさらなる向上	将来の患者様を獲得し、長期的な小児領域の収益体制を構築する	子育てへの貢献と子どもの健康促進
小児領域拡大のための工程 03 小児集患 地域の小児関連施設と連携した活動	小児領域ブランドの地域一歩化を実現	今まで接点のなかった患者様を獲得し、長期的な小児領域の収益体制を強化する	小児領域ブランドの構築・向上と他院との差別化

入会後は『予防矯正導入』のための6ステップをご用意!

これまで全国100院以上の歯科医院の経営をサポートし、そこから見えた小児歯科戦略の第一歩は「**予防矯正導入**」です。当研究会では導入まで6ステップの工程で行い、さらに導入後も、引き続き万全な体制でサポートいたします。

STEP
01

予防矯正の全体像を理解



「他院と差別化」

小児歯科戦略の第一歩である「予防矯正」を専門コンサルタントが詳しく解説。



STEP
02

成功医院の体験談を聞く



「成功道筋を知る」

選りすぐりのゲストからの基調講演あり。成功者の生の声を聞いて医院に落とし込む。



STEP
03

情報交換会参加(収入～発展)



「実行までの伴走」

予防矯正導入までのロードマップを一緒に策定し、月一回のオンラインMTGで随時確認



STEP
04

MFTセミナーを無料受講



「即実践」

他院と最も差別化できるMFTアクティビティセミナーにこの研究会会員だからこそ特別に参加可能!



STEP
05

特典ツールをフル活用



「即業績アップ」

明日から医院で使えるツールをご用意!使い方もレクチャー!



STEP
06

データ管理によるPDCAサイクル



「徹底分析」

データを分析して実際のカウンセリングが見える化し、現場にフィードバック



矯正特化型歯科経営研究会へのご入会・詳細は右記QRコードからHPをご覧ください!

ホームページの URL はこちら

<https://www.funaisoken.co.jp/study/029963>

右記のQRコードを読み取っていただくとホームページへアクセスできます!

