



【日時】

令和元年 6 月 13 日 (木) 17 時 30 分～18 時 50 分

【場所】

紀尾井フォーラム

東京都千代田区紀尾井町 4-1 ホテルニューオータニガーデンコート 1F

TEL.03-5213-6886 <http://kioi-forum.com/>

【流れ】

- 受付開始と名刺交換
- 勉強会：開業希望のドクターに会いたかったらこう動け！」
- 物件情報
- アンケート回収後終了、希望者のみ懇親会場へ場所を移動
- 懇親会

【勉強会テーマ】

「開業希望のドクターに会いたかったらこう動け！」

【講師】

永井 孝英 様 株式会社キープ 代表取締役

今回はテーマを二つに区切ってお話し頂きました。

<テーマ①>

開業希望ドクター数千人を顕在化しているマーケティングビジネスモデルのご紹介です。

「あなたは、今年度開業したいドクターと何人会うことができました？」 開業希望ドクターの情報は喉から手が出るほど欲しい情報です。そのために、自力で見つける努力をしたり、関係業者さんと連携して、見つけようとされているのが現状だと思います。そういった努力をしても、実際に1人の担当者が会えるのは、1年間でも、3～8人程度・・・。

実はもっと簡単に開業希望ドクターをみつけ、受注へとつなげていくマーケティング戦略があります。現在、大手調剤薬局、大手薬卸業者がどんどん取り入れていっているマーケティング戦略についてお話させていただきます。

<テーマ②>

過去 714 件で患者数平均 2.41 倍を実現した「集患増患の原理原則」とツールをたかったその実践のご案内です。

「患者さんを増やしたいんだけど・・・」 クリニックを開業されているドクターからこういった相談はだれでも一度は相談されたことがあるかと思います。その対策として、「ホームページ」「接遇」「患者満足度調査」などなど一般的とされている集患増患対策・・・。残念ながら、これらでは患者さんが劇的に増えることはありません・・・その理由があり、またもっと簡単に「誰でもできる」患者数を増やすやり方があります。

【勉強会の風景】



【次回講師の紹介】



MR T株式会社 小川様

【懇親会】（トム CATにて）

