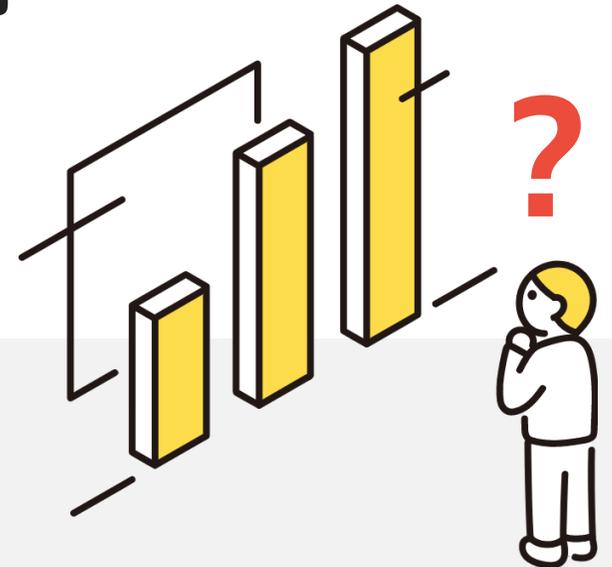


『自費向上』の3つの武器

800医院の傾向からみる成功法則



自費対策は経営メリット大きく取り組む価値あり◎

e-haユーザーの歯科医院における自費率UPの収支イメージです。

自費率向上により規模は変わらずに全体的な収益が伸びています。

自費率20% ⇒ 30% で変わるPL上でのインパクト

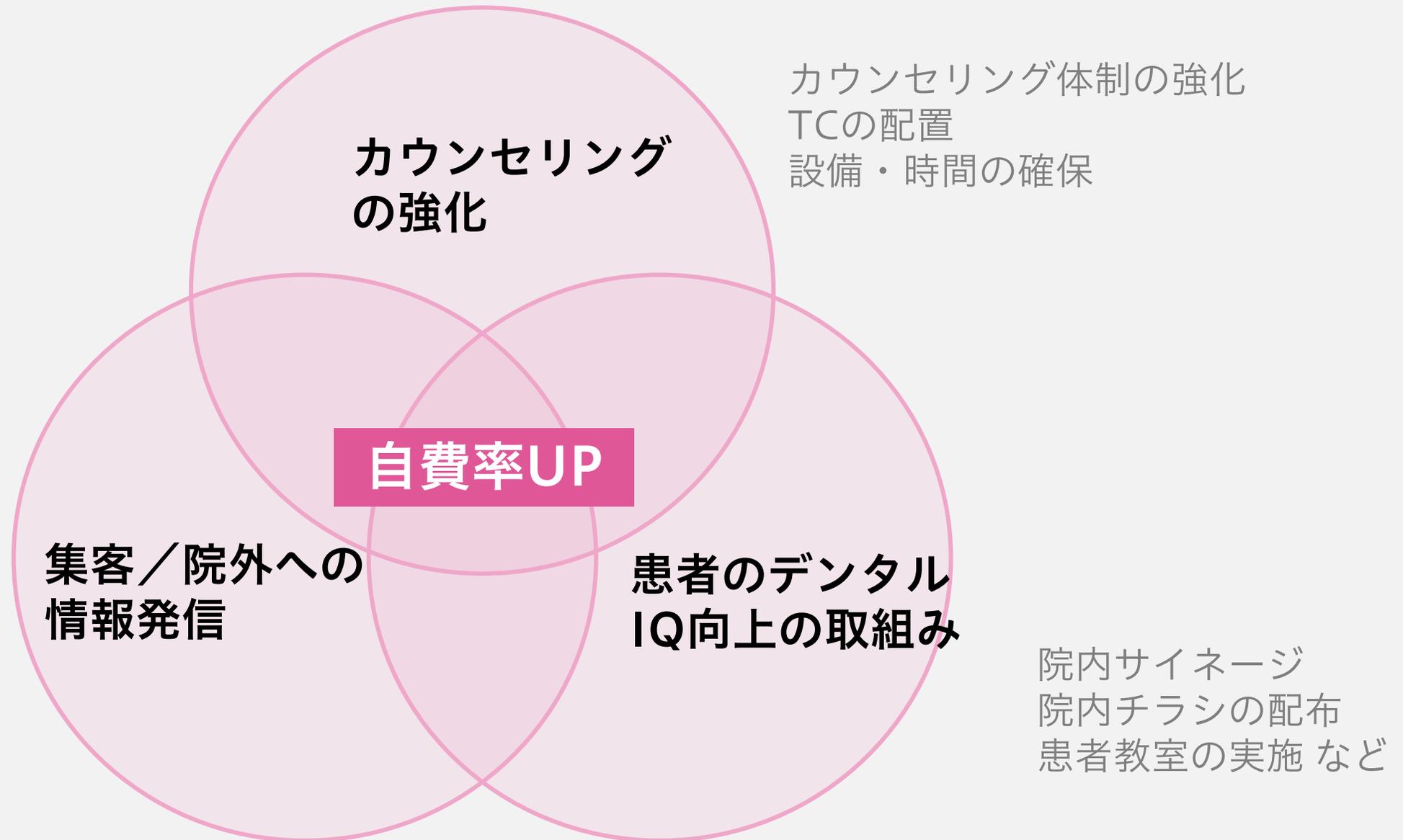


スタッフ1人あたり月3万円UP
さらに
年間1000万円の利益が残った！

✓スタッフへ還元 ✓設備投資 ✓教育費 ✓診療時間の短縮 などが実施でき、

スタッフ満足と定着につながり「やってよかった」とのことでした。

高自費率の歯科医院が重要視する3つのポイント



(1) 集客／院外への情報発信

受診の際、患者さんはネットで良さそうな医院を探します。

まず選ばれるために**ホームページは必須**ですし、可能な限り**自費メニュー・料金を掲載**をお薦めします。

もしむし歯だったら…
セラミックなら5万円か

予防型で
通いやすそう

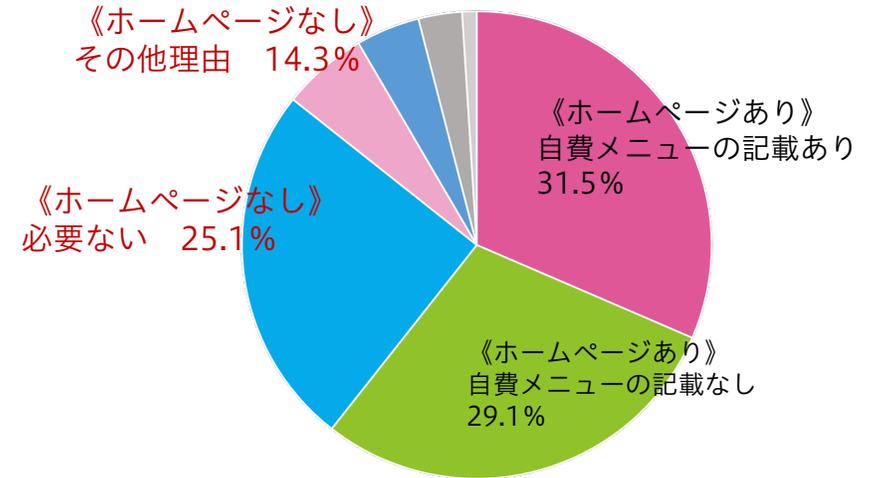
清潔感・おしゃれ

ターゲット患者に響く
デザイン性も重要！

小児歯科もやってる！
いずれ娘もつれていこう

やさしい・親しみやすい

40%の歯科では
まだホームページすらない!!



Q、歯科医院のホームページの有無を教えてください。（2020年12月メディネット調査より）

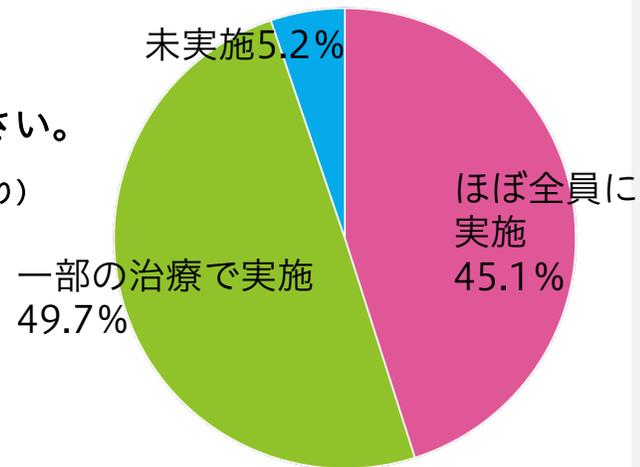
(2) カウンセリングの強化

じつは、自費を増やしたければカウンセリング数を増やすことが最も近道です。
自費が高い歯科医院の**95%**で、**診療フローに組み込む、対応スタッフを増やす、**
などでカウンセリング数を増やしています。

高自費率の歯科医院の
およそ95%が自費カウンセリングを実施。

Q.自費カウンセリングの
実施状況を教えてください。

(2021年2月e-haユーザー調査より)



《カウンセリング実施のメリット》

- ・ 信頼関係の構築・長期通院の動機づけ
- ・ 自費決定率の向上
- ・ 主訴以外の潜在ニーズの把握と
将来の自費の機会創出 など

(3) 患者のデンタルIQ向上のための取組

カウンセリングしやすい環境づくりのため、多くの医院さんで「患者のデンタルIQの向上」を対策しています。デンタルIQの高い患者さんが相手なら、スタッフも話しやすく成約率も上がります。



患者のデンタルIQの向上を実現するポイントは？

情報あふれる現代、そもそも人は**自分に関係した情報しか見ません**。
逆に「その人に関係ある情報を見せる」ことが、興味を高めるポイントです。

しかし、患者さんの興味はそれぞれです。



50代女性

- ・肩こりや冷え性
- ・昔入れた銀歯の見た目



20代女性

- ・歯並びのコンプレックス
- ・ホワイトニング！



30代男性

- ・口臭・清潔感
- ・趣味はスポーツ



30代の母親

- ・歯の萌出・はえかわり
- ・むし歯予防・おやつ

合わせるのは
大変ね…!!



パーソナライズ放映で手間なく効果を発揮。

カメラセンサーで来院患者さんに合わせた番組放映が可能です。

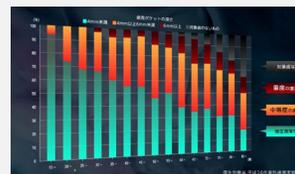
e-haTV Smart



放映の一例



- ・ 審美歯科
- ・ メタルフリー
- ・ 噛み合わせ



- ・ 歯周病
- ・ 歯ぎしり
- ・ 定期健診



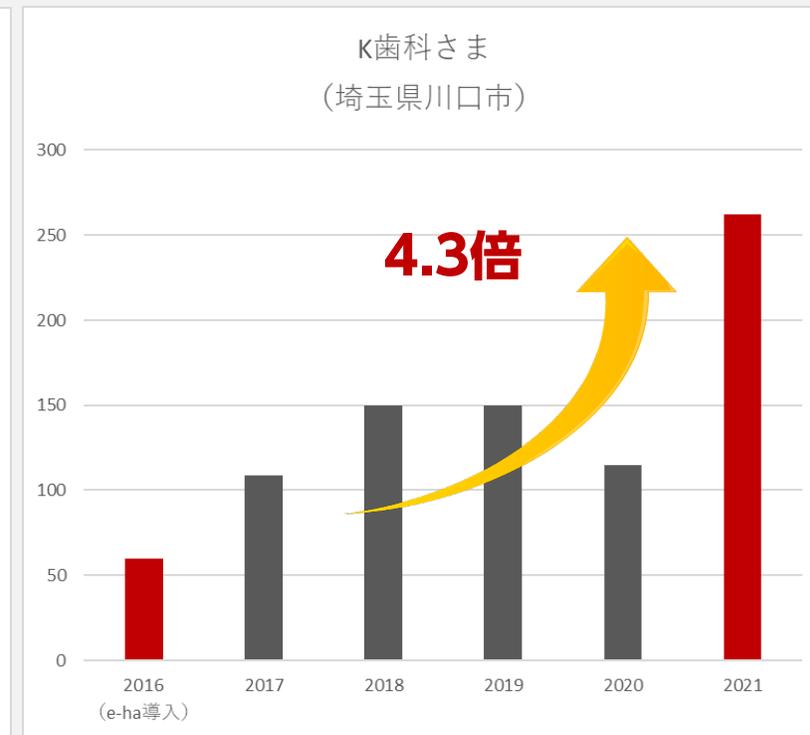
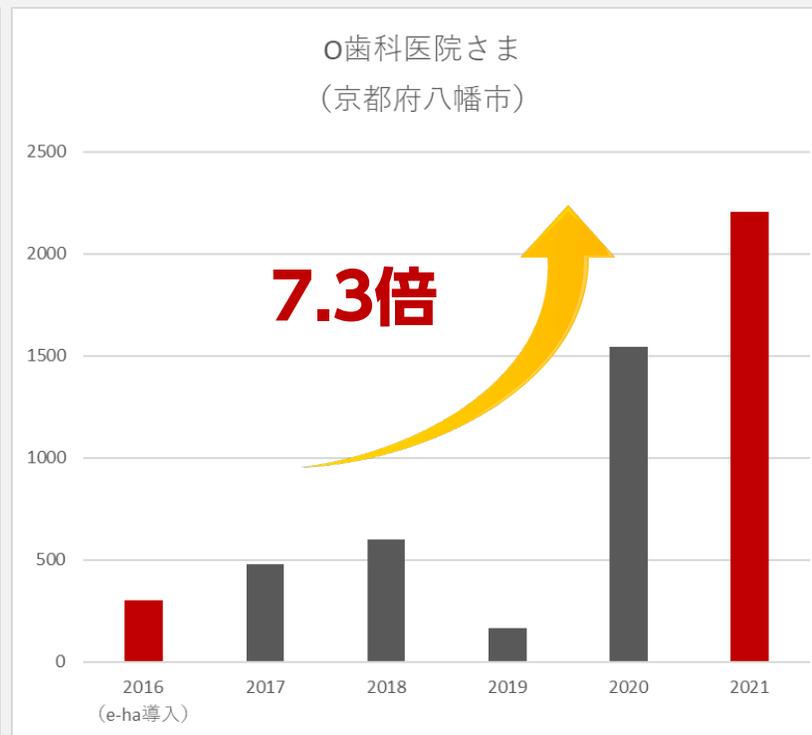
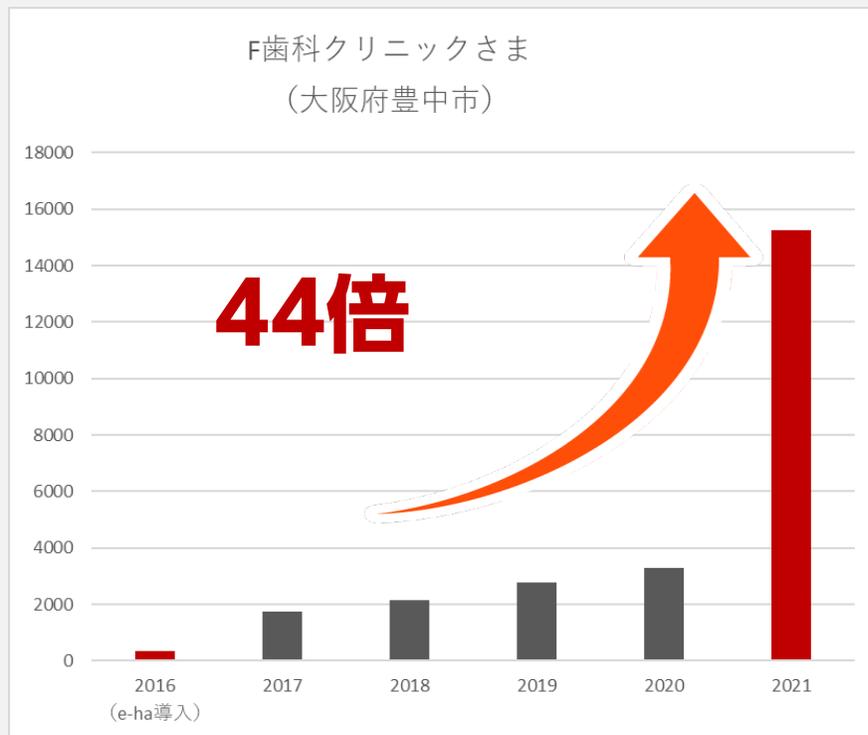
- ・ 歯並び
- ・ ホワイトニング
- ・ 歯列矯正



- ・ むし歯予防
- ・ 歯並び
- ・ 小児矯正

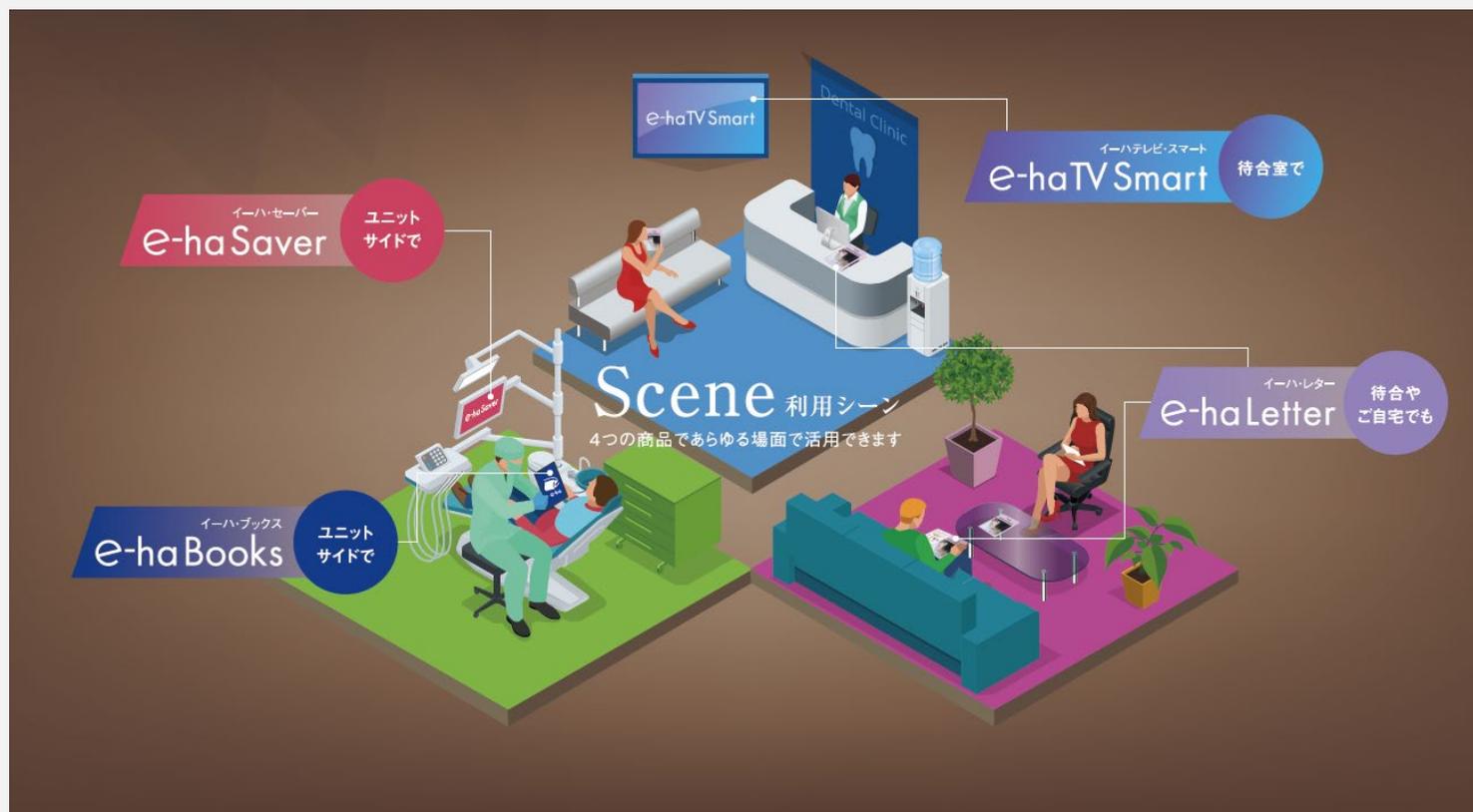
e-haサービス導入後の自費診療額（実績）

e-ha導入後の自費診療の金額の推移です。
どの歯科医院も導入前と比べ、**最大44倍**の自費額向上が見られます。



サービスをうまく活用し、まず一步をふみだそう。

まずは気軽に、できるところから自費向上にトライしてみましよう！
e-haシリーズでは様々なシーンで自費診療のきっかけづくりをお手伝い。
現在800医院でご好評いただいております。ぜひお気軽にお問合せください。



サービス紹介動画
はコチラから！

