



経営分析ツール「インテリジェンス」 もっと新しく、もっと詳しく、もっと楽に。 歯科経営の未来がみえてきます。



医院の経営状況を数値化できる分析特化型のツールです。Apotool&Boxから抽出した予約データとレセコン(※連携可能なもの)から抽出した売上データを多角的に組み合わせることで歯科医院様の経営指標を20種類以上のグラフで表現しています。経営状況を可視化することで課題の抽出も簡単にでき、スムーズな戦略立案をサポートいたします。

売上

売上を細かく分析しグラフで表示します。年間、月間はもちろん、自/保別、担当者別、治療メニュー別とさらに細分化し、わかりやすいグラフ表示なので一目瞭然。売上の状態を詳しく細かく迅速に把握することができます。



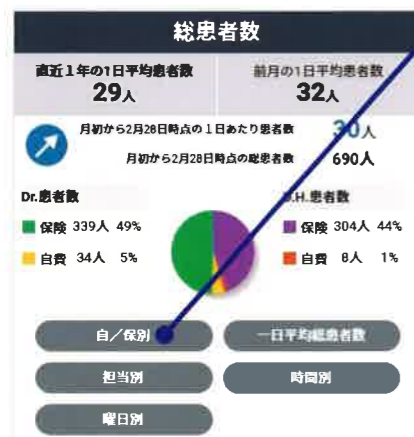
当月の当日までの売上の上昇・下降傾向が一目瞭然なので、経営対策が迅速にたてられます。

自保別、担当者別、治療内容別、国保・社保・後期高齢者など、様々な切り口で細かく比較分析することができます。



総患者数

1日に来院した患者数を年間平均や前月平均と比較して確認したり、自/保別、担当者別、曜日別、時間別などさまざまな切り口で分析することができます。さらに治療内容別に…と掘り下げてグラフを表示することができ、来院傾向の割り出しに役立ちます。

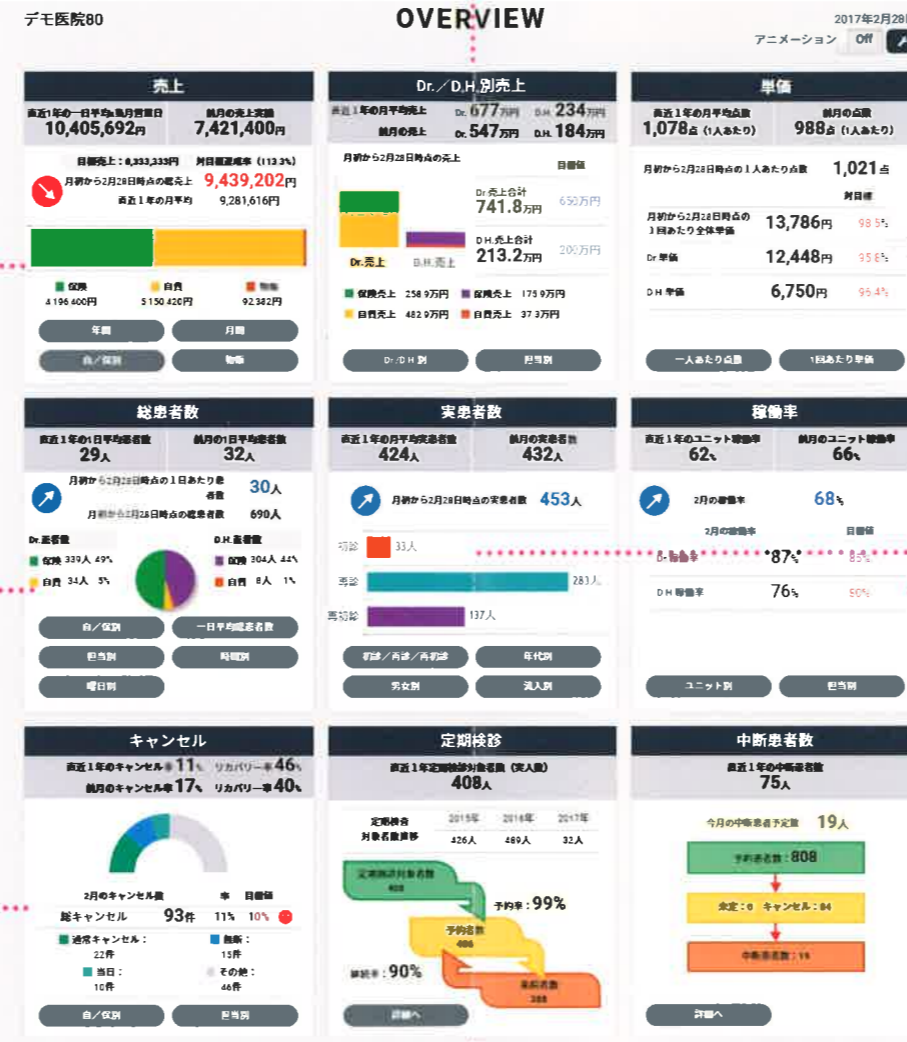


自/保別のボタンをクリックすると、総患者数を自/保別に表示します。さらに治療メニュー別等に細分化しグラフを表示することができます。

キャンセル

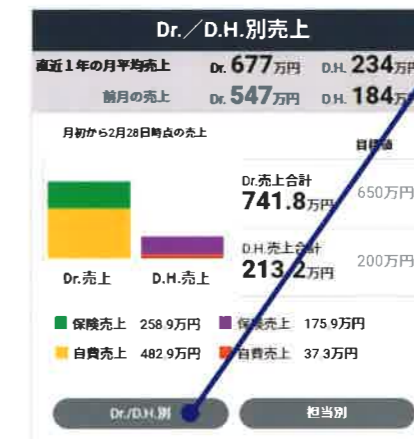
その月のキャンセルの件数と、キャンセルされた予約が取り直されているか(リカバリー率)、担当者別、自/保別の件数がグラフ化できます。キャンセルの対策を練るのに役立ちます。

インテリジェンス「OVERVIEW」画面



Dr./D.H.別売上

Dr.、D.H.別の売上を細かく分析し、グラフ・数値でわかりやすく表示します。自/保別グラフから、さらに治療内容別グラフ、担当者ごとのグラフ…と掘り下げていくことができ、人材指導や人事評価に役立ちます。



Dr.売上をクリックするとDr.売上を保険・自費の構成グラフにかかります。DH売上をクリックすると、同様にDHの売上を保険・自費別に分解されたグラフが表示されます。

単価

患者ひとりあたりの保険点数、診療単価(金額)を、月平均や前月のデータと比較しながら確認することができます。

実患者数

ひと月に来院した患者数を、初診/再診/再初診に分けたり、年代別や男女比、来院のきっかけでグラフを表示することができます。患者の傾向を知ることにより対策を練るのに役立ちます。

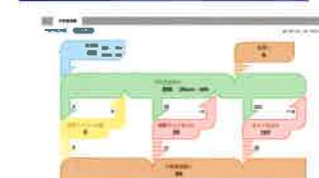
稼働率

ユニットの稼働率を数値化し、平均や担当者別、ユニットごとなどで比較分析することができます。目標値を設定し、達成率をいつも確認することができます。

定期検診

定期検診の対象者のうち、予約者数や来院者数をベースに予約率や継続率を表示します。これらの%を意識することで、検診の促進につながります。

中断患者数



直近1年の予約数、中断予約数、中断患者数だけでなく、医院様で設定した中断判定期間をもとに新規流入から中断までの流れを見ることができるので、全体分析に役立ちます。

もっと新しく

「インテリジェンス」で解析されたデータには、これまで見えてこなかった歯科医院経営の新しい視点が詰まっています。現在の状況を知ること、とるべき対策や改善策がみえてきます。

もっと詳しく

「治療メニュー別」「担当者別」「自/保別」など、ボタンをクリックするだけで、必要なデータを細かく分けて表示することができるので、知りたい情報が詳しくわかります。

もっとラクに

レセコンのデータと連動しているので、自動的にデータが蓄積されていきます。面倒な入力や計算から開放され、勤務状況を改善するのに役立ちます。

※連携可能なメーカー及び機種はApotool & Box公式HPでご確認ください