

準備が全て！成長と展開を無理なく支える 長期視点の医院づくり事例

医院情報

ユニット：7台 ポータブルユニット：2台
スタッフ：26名 【歯科医師4名／歯科衛生士11名／歯科助手7名／クリーンスタッフ2名／保育士2名】

開業前

現場の状況

- 2012年9月の新規開業までの準備期間は約2か月
- 内装工事・スタッフ採用・各種届出などやることが山積
- 説明資料は「曖昧な治療説明のまま、開業はできない」という院長の強い意志のもと、開業前に揃える選択
- ▶ 忙しくなってから説明資料を揃える方が、より大変になると判断

開業前後に準備・整備したこと

- ▶ 説明を、医院の共通言語にする
- ▶ 誰が説明しても、同じ内容・同じ温度で伝わる状態を開業前に整備

説明・カウンセリング 関連

- 初診・治療・補綴比較表
- 治療説明資料(約160種類)
- 院内のハワイアンティストに合わせる



3つ折り診療案内リーフレット



内覧会のご案内

院内運用関連

- 封筒
- 掲示物
(施設基準・保険証について・訪問診療・医療費控除・診療案内掲示・携帯禁止)



訪問歯科診療案内



診療案内掲示



長3封筒

患者さんに渡す 資料関連

- 開院挨拶状・折り込みチラシ
- 名刺・診療案内リーフレット・ご紹介カード/ご紹介のお礼
- 診察券・問診表・同意書・見積書



治療計画説明同意書



ご紹介カード



診察券

導入後

- 初診時の説明がスムーズ
- スタッフ間で説明のズレが起きにくい
- 院長が説明に追われにくい診療体制に

結果

忙しくなってから整えるのではなく、忙しくなる前に「説明の土台」を作ったことで、分院や新たな取り組みへと展開

➡ 患者数は開業3年で約3倍

医院ブランディングと専門性の土台づくり

医院情報

ユニット：6台 ポータブルユニット：1台
スタッフ：16名 【歯科医師4名（院長・副院長・非常勤医師2名）／歯科衛生士5名／
歯科助手2名／受付1名／その他スタッフ4名】

開業前

現場の状況

- 勤務医経験後、2014年に新規開業前に入会
- インプラント治療に注力する方針
- 患者さんに専門的な内容がきちんと伝わる説明が必要という課題があった
 - ▶ 高度治療を支える「説明と情報提供の体制」が、開業時から求められると判断

開業前後に準備・整備したこと

- ▶ 医院の想いや診療方針、専門性の高い治療内容を
患者さんが理解しやすい形で伝えるための基盤を整備

医院ブランディング

医院の世界観や安心感を、
来院前・来院直後から伝えるためのツール

- 似顔絵名刺 ■診察券・封筒
- 初診セット・施設基準



開院チラシ



院内感染の防止について

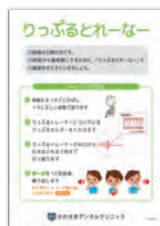


当院の施設基準のご案内

治療内容を伝える説明資料 (インプラント・矯正)

専門性の高い治療を、
納得・安心につなげるための説明ツール

- インプラント治療計画書
- 同意書 ■MFT資料



MFTりっぷるとれーなー



インプラント治療時のCT撮影について



インプラントスライドショー
(全15ページ)

導入後

- 高度な治療内容でも、説明で安心を得られる体制に
- スタッフからの制作・改善提案が増加
- 情報発信を通じて、医院への信頼度がアップ

結果



県内外から多数の来院や相談

(他院で治療を断られる・治療結果にお悩みなど) **が寄せられる**