

ニュースレターセールスレター

患者さんに予防意識を持ってもらうツールを導入しませんか？

予防歯科を先生の医院で根付かせていくには、どうしたらいいのでしょうか？

この答えは二つのカギがあると思います。

それは、スタッフの意識を変える教育、そして、患者さんにわかってもらう患者対応。
歯医者通いは、歯にトラブルを生じたときや、歯に関する悩みが我慢の限界を超えたときに来院されるのがほとんどでしょう。

しかし、予防歯科はそのサイクルではありません。

これは、院長である先生や歯科衛生士、医院に働くスタッフはわかっていることだと思います。

いくら頭ではわかっている、行動に移せる医院は残念ながら少数派！

そうです。理解しているが、それを形にして行動を起こすには大きなハードルがあるのです。
このハードルこそ、「予防歯科」歯科医院経営を軌道に乗せられない犯人です。

院内のスタッフ意識を変える教育、これは院長自ら率先して取り組む必要があります。

一方の患者対応。

もちろん、スタッフの説明スキルや患者の話を聞くヒアリング能力が必要なことは間違いありません。

これは、粘り強く取り組む必要があるでしょう。

しかし、患者対応に目を向けると、どんな取り組みがあるのでしょうか。

医院から定期的に発行する「お便り」は患者さんの予防に対する意識を定着させるツールです。

患者さんは、歯に関する知識はあまり持っていません。

虫歯治療が終わったら、虫歯は治った！

と認識します。

二次カリエスの危険について、知っている患者さんはどれくらいいると思いますか？

要は、患者さんに説明が必要なのですが、多忙な日常診療の合間に、あまり時間をかけて説明できないのも事実でしょう。

それを補い、患者さんに予防の大切さを知ってもらうには、院内発行の「お便り」を発行することが効果的です。

患者さんは、お家に帰ってから、じっくりと読むことができます。

なぜ、予防が大事なのか？

一連の治療が終わってからのケアが重要なわけ？

歯周病は歯の病気のみならず、全身の病気に関連深いこと。

など、歯の専門家として伝えるべきことを「お便り」として発行できれば、予防意識の浸透に大きな力を発揮するとは思いませんか？

医院発行の予防歯科経営を成功させる「医院便り」を活用しませんか？

患者さんに、専門家としての情報をお伝えすることの重要性は、あなたも認識されていると思います。

しかし、いざ実行となると・・・、

だれが記事を書くのか？

だれが、レイアウトするのか？

毎月のネタ探しは？

これが、解決しない要因になります。

例え、はじめたとしても、3か月もしないうちに発行自体がストップ・・・。

こんな経験をした院長も多いのではないのでしょうか？

続ける秘訣。

それは、面倒で時間がかかる作業は、外部の専門家に任せてしまうということ。

唯一の継続する秘訣といえるのではないのでしょうか？

特別なお案内です

今回は、弊社の「知らないと損する予防歯科」メールマガジン限定の特別なお案内です。

予防歯科を成功させる、患者向け医院発行お便りを特別価格で提供いたします！

これで、あなたの医院は予防歯科医院経営を成功させる一つの条件である、患者教育媒体を得られることになります。

この医院発行「医院便り」は、来院される患者さんにお渡しください。

患者さんは、お家で歯の予防の大切さを学んでくれることでしょう。

さらに、チェアサイドで、受付で患者さんとの会話も弾むことでしょう。
コミュニケーションの一つのきっかけとして、この医院だよりが大きな力となってくれる！
とは思いませんか？

今回は、特別価格のご提供のため、〇月〇日までにお申し込みいただいた施設のみの適応とさせていただきます。

期限を超えれば、正規料金へ値上げさせていただきます。

ぜひ、この機会に「予防歯科を浸透させる」ツールの導入をお考え下さい。

そして、先生の医院が、予防意識の高い患者さんでいっぱいになることを願っています。

さて、料金は・・・。

通常専門家による記事執筆、レイアウトなどを依頼したらどれくらいの費用がかかると思いますか？

歯科医師免許を保持しているライターなら、10,000 円は必要でしょう。さらに、医院だよりに記載するお料理レシピなどの原稿となると、1 記事 5,000 円はかかると思います。

例えば、この作業を先生の医院で作成する場合、院長である先生、スタッフは何時間かかりきりになるでしょうか？

慣れてくれば1日あれば完成させることも可能でしょう。

しかし、通常3日ほどの期間が必要です。

その3日間、スタッフは医院だよりのネタ探し、ライティング、レイアウトなどの作業にかかりきりになります。

ましてや、院長の確認が必要となるため、先生も医院だよりに割かれる時間は2～3時間では済まないことでしょう。

この時間のコストはどれくらいになりますか？

先生の時給は？

スタッフが患者対応できないためにかかる費用は？

わずか月 4,800 円（税別）でご利用可能です。

これは、〇月〇日まで申し込まれた医院に限ります。

その期限を超えた場合、通常価格の 7,800 円に値上げさせていただきます。

さらに、特典があります。

医院便りは、申し込みたいが、内容を確認できないのが不安・・・。

患者さんが喜んでくれる内容なのか？・・・。

そんな、不安な点があることも承知しています。

だから、初月はお試し価格として 1,000 円でご利用いただけるようにします。

1,000 円なら、お試しとして妥当ではないでしょうか？

初月分の記事にご不満なら、当月 25 日までにご解約のご連絡をいただければ、いつでも解約可能です。

医院便りの内容はどんなもの？

医院便りの内容ですが、今は具体的に確認してもらうものは残念ながらありません。

実は、今制作中なのです。

でも、ご安心下さい。

内容はしっかりしたものを用意します。

歯科医師免許所持者による記事を提供します。

とはいっても、事前に確認できないことから、

初回お試し 1,000 円でご提供します。

内容にご不満なら、すぐに解約可能です。

先生のリスクは極力排除する形を考えました。

サービスは、〇月 1 日開始とする予定です。

どうぞ、予防歯科医院経営に向け、新たな 1 歩を歩んで下さい。

微力ながら応援できるツールをリリースいたします。

しかし、仕様、どんなコンテンツを記載するかは決めています。

仕様：A4 表裏 文字数 2500 文字～3000 文字

コンテンツ：予防歯科啓蒙の記事、患者目線で患者に行動をおこすための記事。

料理レシピ（不定期に記載）

お届け：ワード、パブリッシャーのファイルで提供

印刷は、医院でお願いします。プリンターで印刷すれば、無駄に印刷することはなくなります。

先行予約は〇月〇まで！お急ぎ下さい。

医院便りの概要

初月 1,000 円（税抜）でお試し可能

先行予約〇月〇日に申し込めば、ずっと 4,800 円（税抜）/月

年間払いならお得な 48,000 円（税抜）

毎月 20 日までにご連絡いただければ次月は解約可能

毎月自動更新制です

年間払いのお客さまは、1 ヶ月前に更新の確認をお知らせします

仕様は、A4 表裏

先生には二つの選択肢があります

患者向けの医院便り。

予防歯科を浸透させるには、うってつけのツールではないでしょうか？

今回特別にご提案をさせていただきましたが、

先生には二つの選択肢があります。

1 つは、この医院便りを活用して、予防に関する患者さん教育ツールを手に入れること。

それも、わずか 4,800 円（税抜）/月で手に入れることができます。

医院便り作成にかかる作業は外部に任せて、院内では患者さんとのコミュニケーションのスキルアップやカウンセリング技術の向上に時間を使えます。

もう一つの選択肢は、院内で医院便りを作るという選択です。

これも選択肢として間違いではありません。

時間はかかるが、スタッフの手で作上げた医院便りは、親しみもひとしおでしょう。

継続するのが困難ですが、継続できた時には、そのスタッフは自信を持ち、成長していることでしょう。

さらに、もう一つの選択肢として何もしない、というのもありますね。

患者向けの情報は無しで、現状のまま進むという方法です。

予防歯科の浸透には時間がかかるかも入れませんが、選択肢としてはあります。

時間を無駄にしないことは強みになる

歯科医院のみならず、ビジネスをしている以上時間は大切なものです。

先生の医院でもそうではありませんか？

外部に任せられる作業は、出来るだけ外部に振る。

そして、院内で取り組みべき重要なことは、その運用法であったり、会話スキルの向上であったり、専門知識の取得であるべきではないでしょうか？

予防歯科を成功させるための専門「医院便り」

是非、先生の医院でお試しになってみませんか？

このサービスは弊社の協力会社であるオフィスフォレストによるサービスになります。

発送、お支払いはオフィスフォレストが請け負います。

申込みはコチラ

ステップメール

治療を繰り返す患者さん

先生の医院では、虫歯や歯周病により治療を繰り返す患者さんはおられますか？
恐らく、そんな患者さんは多いのが普通だと思います。

患者さんの我慢の限界を超えたから歯医者へ！

このサイクルは、患者さんの予防に対する意識の欠如が原因です。
でも、そう簡単に患者さんの意識は変えることができないと思っておられますか？

痛いから・・・。
十分に噛めないから・・・。
歯がグラグラだから・・・。
歯が抜けたから・・・。

このような患者さんは、
予防型歯科医院経営の対極にいる患者さんになります。

今までは、そんな患者さんで溢れかえっていた医院も、今後の人口減少時代に向かい経営は
厳しくなっていくことが予想されます。

だから、予防歯科ですね。
歯は、人生の QOL に大きく影響します。
特に高齢になればなるほど、楽しみは「食事」になります。