

ニュースレターを使ってみようと思った理由を教えてください。

- 治療から予防に移行される際に、注意してほしい情報を患者様に与えられるから（はしもと歯科 三重県鈴鹿市）
- 予防についての知識を定期的に患者さんにお知らせしたいから。（牛山デンタルクリニック 埼玉県朝霞市）
- こういうものが欲しかったのですが、内容が今一つだったので、なかなか採用しておりませんでした。（J 歯科 佐賀県）
- 定期的メンテナンス、リコールの必要性を理解して頂くツールとして有効と考えて（F 歯科 茨城県）
- 患者様の予防に対する知識を上げるため（M 歯科クリニック 東京都）
- 患者のリテラシー向上のため（F 歯科 広島県）
- メンテの数を増やしたくて（Y 歯科 愛知県）
- 情報発信からの通院意欲向上（M デンタルクリニック 長野県）
- 口頭説明だけでは不十分と思っていたから（Y 歯科医院 福岡県）

ニュースレターを発行する以前と発行した現在で、目に見える効果はありましたか？

- 定期的メンテナンス、リコールの途中脱落が減っている（T 歯科 茨城県）
- 定期的に来て頂く方が増えて来ました（M 歯科クリニック 東京都）
- 定期検診が増えた（F 歯科 広島県）
- メンテの数が微増。でも、何もしてなかった頃に比べれば、効果あり（Y 歯科医院 愛知県）
- レターについての質問等、歯科、歯科治療への関心が深まった様
- 自費が増えたかも
- 治療が終了されて、ホッとされているときに、注意喚起を促すことができ、なるほどという声をいただくことがある。

- こんなことが書いてあったと言う反応をいただく事があります
- 情報を毎月提供していくことで、歯に対しての意識が上がった方もいる
- 結構、興味を持って見ていただいています
- 特に大きな変化はありませんが、伝えたという充実感はこちらにはあります。(J 歯科医院 佐賀県)

ニュースレターの気に入っている点があれば教えてください

- 内容が良い (J 歯科 佐賀県)
- カラーで、分かり易い言葉を使っている点 (はしもと歯科 三重県鈴鹿市)
- 定期的にしっかりとした予防についての情報をクリニックで配信できる点。(牛山デンタルクリニック 埼玉県朝霞市)
- 一年間のストックの中から、患者さんの状況にあった物を渡す事で、理解、関心が深まる様に感じる (F 歯科 茨城県)
- 内容が一枚に集約されており、読みやすいと思います (M 歯科クリニック 東京都)
- 定期的にネタを提供してくれる所 (T デンタルクリニック 東京都)
- 毎月必ず情報がアップデートされていくこと。決まった日に届くこと。(Y 歯科医院 愛知県)
- 題材が予防歯科中心である事 (M デンタルクリニック 長野県)