

増収対策シート

☆ 目的: _____

自院の情報

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

情報の分析

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

患者さんの情報

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

↓

自院の伸ばすべき強み

- ・
- ・
- ・

(具体的手法)

- ・
- ・
- ・

自院の改善すべき弱み

- ・
- ・
- ・

(具体的手法)

- ・
- ・
- ・

増収対策シート

青字→記入例

☆ 目的: 年末に借入金の繰上返済・ボーナスの支給・来年度から常勤スタッフの増員

自院の情報

- ・診療時間: 午前診〇時～〇時 午後診〇～〇時
- ・ホームページ: 月間アクセス数 ×× 問い合わせ数 ××
- ・院長の得意分野: ×××
- ・紹介で来院された方には歯ブラシを渡している
- ・治療終了後にアンケートを実施している
- ・バスの車内と電車の最寄駅に看板設置

患者さんの情報

- ・来院経緯: 問診票の来院動機が集計出来ていない
- ・来院手段: 集計出来ていない
- ・患者年齢層: 50代の比率が高い
- ・キャンセル率: 昨年に比べて高い

↓

自院の伸ばすべき強み

- ・自院を紹介してくれている患者さんがいる
- ・院長の得意分野は周辺医院ではあまり強く打ち出していない

自院の改善すべき弱み

- ・広告の効果について検討できていない
- ・アンケートの結果について、その都度見るだけで何もしていない

情報の分析

- ・診療時間: 周辺のクリニックより夜診の時間が長い
- ・HPは地域の名称で検索すれば比較的上位に表示されている
- ・院長の得意分野はあるがスタッフもあまり意識していない
- ・渡している歯ブラシの本数からすれば紹介の患者さん多い?
- ・アンケートは全スタッフに回覧している
- ・広告を出しているが効果は不明(未集計)

(具体的手法)

- ・カードサイズの紹介ツール等を充実させ、紹介してもらいやすい環境を作る
- ・誰が誰の紹介であるか等、患者マップを作成し理解する
- ・HPでPRする
- ・フリーペーパー等の特集記事に載せてもらうことを検討

(具体的手法)

問診表の項目のうち、来院経緯や来院手段を集計し月報に記載、毎月の推移を把握する
アンケート結果をまとめた一覧を作成し、毎月更新していく