



医療・福祉施設・調剤薬局向け



集客・送患ブランディング

ご希望の項目にチェック して、FAXにてご返信ください

- 「集客・送患ブランディング」の詳しい説明

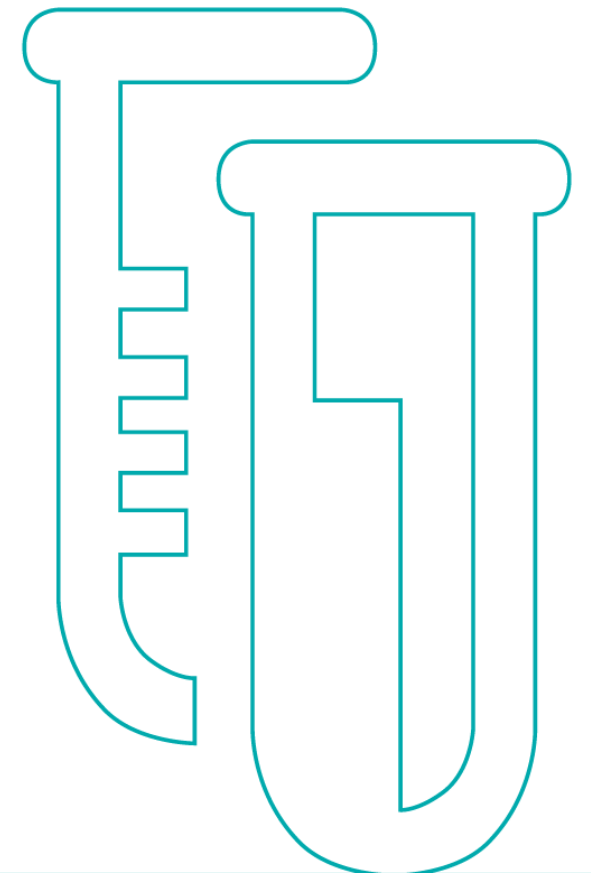
- 「ヘルスケアビジネス成長戦略研究会」のご案内資料

- 各種研究会のご案内資料

- 「ヘルスケアConsulting」BOOKのご請求

- 「ヘルスケアビジネス」に関する書籍のご案内

ヘルスケア
Consulting



集客・送患
ブランディング **FAX申込書** 下記お申込書ご記入の上、このまま **FAX. 03-6758-0074** まで送信お願いいたします。

申込書 どちらかに✓を入れてください。		詳細はこちらからも ご覧いただけます		タナベ経営 ヘルスケア		検索	
<input type="checkbox"/> 説明を聞きたい		<input type="checkbox"/> 資料請求したい					
貴社名				貴社員名			
業種							
所在地 (〒 -)							
TEL () -				FAX () -			
業務担当 者氏名	ふりがな			所属・お役職			
	お名前			E-mail			

個人情報のお取り扱いについて タナベ経営では個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。



集客・送患ブランディング

やり方次第で、**顧客・収入は増えます!**

今までは、**集客・送患に困らなかったヘルスケア領域**ですが、これからは、

人口のピークアウト・事業所の飽和で**手を打たなければなりません。**

患者や利用者、一次医療機関や居宅支援所から選ばれるためのメソッドです。



人口のピークアウト



事業所の飽和

ブランド価値を再編集し、ターゲット顧客へ価値を伝える ブランディングの**3**つの視点で顧客増!

ハードが飽和し、新規患者・利用者の獲得能力が生き残りの生命線となる時代においては、患者や利用者、自院や自施設を紹介元である一次医療機関や居宅支援所から選ばれるための経営努力は不可欠です。成熟市場下でこそ、ブランディングが武器となります。

1

専門的価値

医療技術の高さ、スタッフ力、設備、専門領域など患者や利用者から支持される価値を明確にします!

2

ブランドターゲット

市場や商圈、患者、利用者、家族、一次医療機関、居宅支援事業所…誰からの支持を得るべきかが見えてきます。

3

コミュニケーション

ロゴ、デザイン、イベント、教室、接客、広報、地域連携活動、口コミ…ターゲットに正しく伝えるためのコミュニケーションチャネルを確立します。

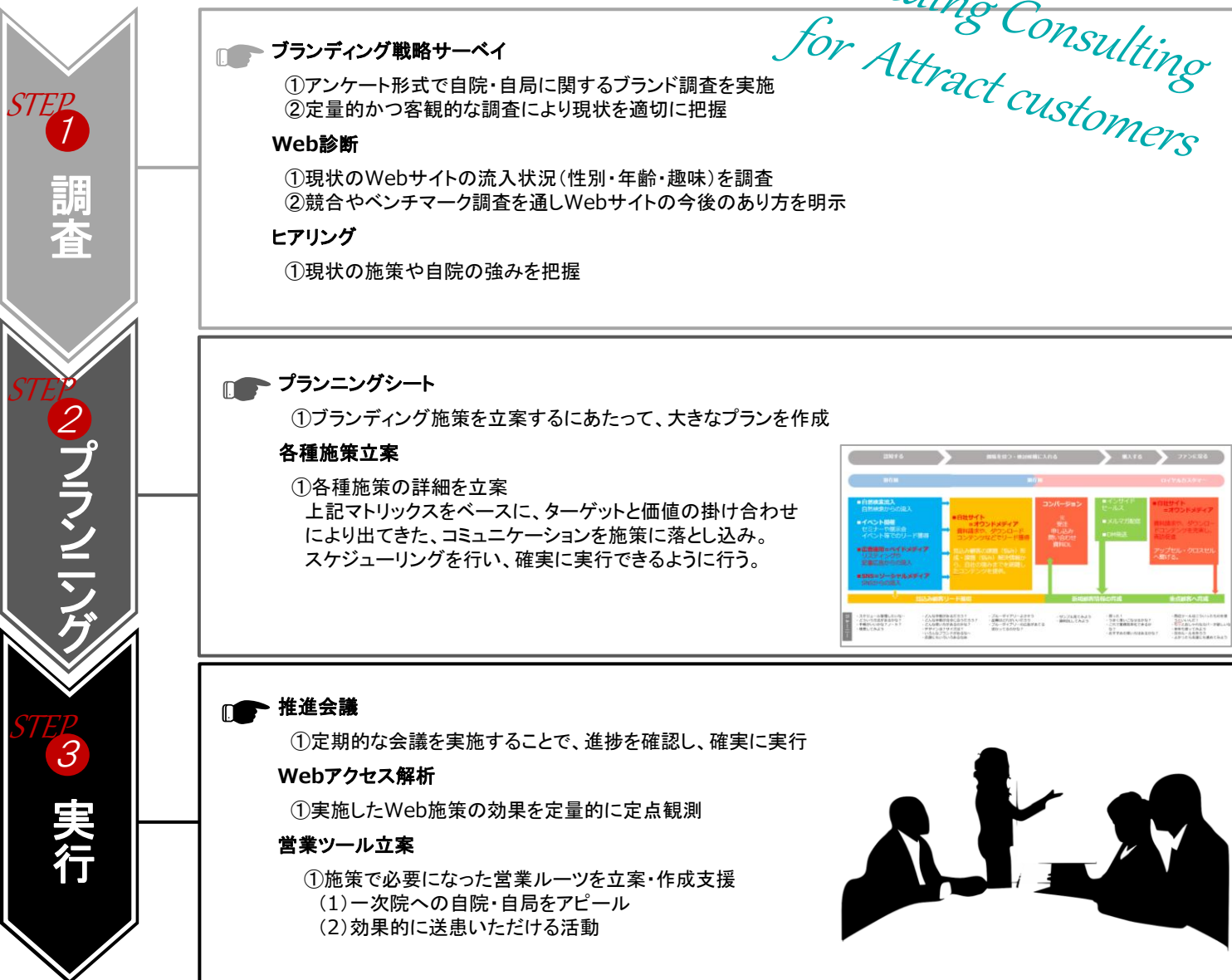
集客・送患マトリックス(例)

- Point1
集客・送患の増加を行うに当たって、左記のマトリックスを作成し、基軸にしていきます。
- Point2
縦軸に現状行っている事業を上げ、横軸のターゲット・価値・コミュニケーションを羅列します。
- Point3
その掛け合わせで「集客・送患ブランディング」を行います。

	ターゲット	価値	コミュニケーション
入居者	・家族 ・利用者本人	・親を住ませたい ・住みたい	・職場、人事部 ・体験の印象
紹介元	・ケアマネ ・医療機関 ・紹介会社	・親を住ませたい ・住みたい	・職場、人事部 ・学術コンテスト ・体験の印象
他	・地域 ・銀行 ・不動産	・出店意欲 ・良い職場	・教育体系 ・処遇 ・福利厚生

コンサルティングサービスメニュー

Branding Consulting
for Attract customers



「集客・送患ブランディング」の料金体系

Step1 (2ヶ月) 200万円~	Step2 (1カ月) 100万円~	Step3 (9カ月) 450万円~	合計 (12カ月コース) 750万円~
-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------------------