

歯科医院向けの教材「安定・高確率！戦略的自費率アップ法」発売開始のお知らせ

これは、大阪のとある歯科医院で実際にあった話です。
前歯がなく、マスクを手放せなかった患者さまが来院されました。
スタッフは、患者さまのご希望に沿うよう、自費診療を提案しましたが、
その後、その患者さまから連絡が来ることはありませんでした。
電話にもでていただけません。
しかし、ある日のこと、その患者さまは再びとある歯科医院に来院し、自費診療をお申込みされました。
いったい、なぜ、フェードアウトしかけた患者さまが再び医院を訪れ、自費診療を申し込まれたのでしょうか？

“その理由は、徹底した接遇にありました…”

先生が丁寧に診療をしても、電話や受付で不快になった患者さんは、
「あの医院は、雰囲気が悪いから、もう行きたくない」と思います。
「院長先生の目に見えてない所で、患者さんからの信用を失い、来院数が減る…」
こんなリスクは、今すぐなくすべきです。

実際、とある歯科医院でも、接遇を徹底されており、そのノウハウは、
外科治療後にアイスを振舞ったり、手書きのお手紙をだすとき、私達の想像をはるかに上回ります。
今回、優れた接遇により、高い自費率を維持されているとある歯科医院の接遇ノウハウを収録。