

# 保険患者が自費患者へ移行

読後は何故か自費治療を選んでしまいます。

“自費率アップ”は歯科医院が生き残るためには、避けては通れない問題です。開業当初は保険患者であっても来院されることに喜びを感じていたのですが、できれば自費に移行していただきたいのが本音ではありませんか。これは経営だけの問題ではなく、保険治療の限界を感じている経験豊かな先生でしたら尚更です。

と、ここまでは“経営セミナー”や“経営コンサルタント”から何度も聞かれたことと思います。しかし具体的に何をすれば自費に移行できるのか判らないのではありませんか。

そこで当社は自費が増えない理由を独自に分析してみました。

- 保険治療の弊害を説明していない。
- 自費治療の価値を説明していない、もしくは説明しきれていない。
- 説明用のツールがない。
- そもそもそんなことを説明している時間がない。

そして、以上の問題をクリアするための小冊子を作製しました。

読んでいただくと、「硬質レジン前装冠よりもMB」、「メタルコアよりもファイバーポスト」、「補綴後はPMTCのために検診」と思わせる構成です。つまり、保険患者を自費患者に移行させる“気づき”を与える小冊子です。

実はこの小冊子、歯科医院オリジナルとして作ることができます。5ページ程度でしたら“院長先生の思い”を掲載することも可能です。患者さんに知っていただきたい「保険治療の実態と自費治療の価値」、「補綴物の特徴と料金」なども掲載していますので、50～60ページのボリュームです。

ヒントはこの方法で成功している院長先生（東京）のセミナー参加でした。

「高額な自費治療を勧めるのに、カタログも説明書もなければ商談はまとまりませんよ。……（途中省略）、ボリュームがある小冊子は簡単には捨てません。その時には契約ができなくても、後日インプラントをするために来院することもあります。」

皆さんも高額治療機器を購入するのに、カタログを取寄せ担当者の説明を求めはらずです。高額治療希望患者ほど適切な説明さえあれば早期に納得されます。

やってみる価値は十分あります。

まずは資料請求からいかがですか。

〈お問合せ〉 株式会社メディカルエイペックス

〒500-8178 岐阜県岐阜市清住町 1-11-1 TEL058-266-0123

まずは、資料請求からどうぞ FAX 058-266-0128

医院名		<input type="checkbox"/> 資料請求希望
お名前		<input type="checkbox"/> 詳しい説明を希望 <input checked="" type="checkbox"/> をお願いします。
連絡先		ご連絡希望日 月 日：午前：午後