

平均患者数2.47倍を実現！非公開ノウハウを遂に公開！！

「これがだれにでもできる集患マーケティング」

ポスティング、健康相談会、接遇、患者マッピング・・・
 さまざまなコンサルタントが集患増患対策の提案をします。
 でも、本当に患者さんは増えますか？
 本当に増えるノウハウは別の方法があります。競合クリニックは絶対に知りません。
 なぜ患者を増やせないのか？それはただ単にやり方をご存じないだけです！



【日程】

第1回 2014年 9月 28日(日) 13:30~17:00

第2回 2014年 10月 26日(日) 13:30~17:00

※全回ご参加をお奨めいたします。
 ※ご興味のある回のみでも受付いたします。

【会場】

大阪市内

※会場につきましては、2週間前までにご連絡させていただきます。

【定員】

30医院限定(先着順です)

1医院2名様(院長と同伴者様)まで参加可能です。

【費用(事前振込)】

各回 3,000円(税込)／1医院につき

全2回 一括申込み特別価格 5,000円(税込)

※事前振込先、会場地図は、お申込確認後にFAXにてご案内させていただきます。

☆ 弊事務所のお客様 及び 弊事務所のお客様よりご紹介いただいた方は **無料** でご参加いただけます。

☆ 当セミナーへのご参加は、院長及び院長のご家族の方に限らせていただきます。

集患マーケティング【基本編】

～集めるの基本は全業種同じ。

医療だけ特別ではない～

- 集患の基本は「O」×「O」
- 競合の集患力は1秒で判断可能
- ロコミをコントロール？ 等

第1回

集患マーケティング【実践編】

～集患は患者を「診る」ではなく「見る」～

- ペイシーメソッドの概要
- 本当の競合分析
- 「O」×「O」だけで開業1年で医療法人化 等

第2回



【講師】

永井 孝英 氏
 株式会社キーブ/株式会社DSS japan
 集患マーケッター/開業支援コンサルタント
 / 医療機関7施設事務長 /MBA (経営管理修士)
 /メディカルプロモーション総合プロデューサー 等

<経歴>

早稲田大学理工学部経営システム工学科を卒業後
 パナソニック株式会社の経営企画部で事業企画、
 営業企画、IT企画、人事企画を担当。その後、
 医療機器メーカーのコンサルティング部門医療系
 会計事務所のコンサルティング部門を経て現職。

■主 催: 上田公認会計士事務所

大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル3F <http://www.uedacpa.com/>

■問合せ: TEL 06-6222-0030 / FAX 06-6222-0038(セミナー担当 山本・徳山)



上田公認会計士事務所

お申し込みはこのままFAXにて 06-6222-0038 24時間受付中！ HP

貴医院名		【参加者1】 院長お名前	
TEL (当日連絡先)		【参加者2】 お名前	
FAX (必須)		ご紹介	<input type="checkbox"/> 友人・知人 <input type="checkbox"/> 講師 <input type="checkbox"/> その他()
e-mail		弊事務所 担当者名	
申込回数(複数 チェック可能)	<input type="checkbox"/> 全2回出席 <input type="checkbox"/> 第1回目出席 <input type="checkbox"/> 第2回目出席		

受講票はFAXにてご返送致します。ご記入頂きました個人情報については、弊事務所が安全に管理し、講座参加の確認や次回セミナーのお知らせ以外に使用することは一切ありません。

今後 FAX でののご案内が不要な場合は、下記の FAX 番号までこのままご返信下さい。

今回お送りした FAX 番号

配信停止専用FAX番号 0120-937-177