

売上	=	①純患者数 ×	②単価 ×	③来院頻度
↓現在の金額を入れる		↓現在の金額を入れる	↓現在の金額を入れる	↓現在の金額を入れる
=		×	×	
例) 1,000,000	=	100 ×	3000 ×	3.33
↓理想の売上を入れる		×	×	
=		×	×	

※①純患者数 ②単価 ③来院頻度 のうち、どこに手を打てばいいのかを明確にする

①純患者数を増やすためのチェックシート

- 新患がどの媒体から何名来ているかわかっているか？
- メイン集客媒体は決まっているか
- メイン集客媒体が3つ以上あるか
- メイン集客媒体において1つでもいいので、1ヶ月で10名以上新患が来ているか
- ホームページにGoogleアナリティクスが見れるようになっているか
- Googleアナリティクスにおいて、1ヶ月当たりのユニークユーザー数は1000以上か
- Google、Yahoo!で自分の院名(もしくは近いワード)を入れて検索した時にトップページに出てきているか
- ホームページを拡散できる状態になっているか
- Googleマップの設定はできているか
- Googleマップの口コミをもらえる体制ができているか
- Googleマップの投稿を定期的に行なっているか
- 紹介でご来院されている方はいるか
- 紹介は誘導しているか
- 院の看板の照明は夜も休日もついているか
- 再診(再初診)の対策は練っているか
- 新規患者数+再診(お久しぶり)患者数>離脱患者
- 院のパンフレット(リーフレット)をお渡ししているか
- 定期的に紹介してくれる方を確保しているか

②単価を上げるためのチェックシート

- メインメニュー(看板メニュー)は決まっているか
- メインメニューの金額は4,000円以上か？
- メインメニューにつなげる導線を作っているか
- メインメニューを告知しているか
- メインメニューをお勧めしているか
- オプションメニューが複数あるか
- オプションメニューをお勧めしているか
- どうやって治すのか、わかりやすく説明できているか
- コースメニューはあるか
- 施術以外の売上を上げる手段はあるか
- 時間あたりの単価は6000円以上か
- 施術と組み合わせでお勧めできる商品はあるか

③リピート率を上げるためのチェックシート

- 現状において、1ヶ月当たりの平均来院頻度を理解しているか(例、2.5回/月)
- 初診時に最適な来院頻度を患者に説明しているか
- 初診時にどのくらいの期間通えばいいのか説明しているか
- 来院頻度や期間は、説明だけではなく紙でお渡ししているか
- 次回予約を確実にとっているか
- 初回来院後3日以内に何かしらのアプローチをしているか
- 公式LINEアカウントやメルマガに登録させているか
- 公式LINEアカウントで予約の空き情報を送っているか
- 公式LINEアカウントで定期的に情報を送っているか
- 最適来院期間通りにご来院されていない方に、連絡を取っているか
- オンラインだけでなく、ハガキなどオフラインでもお便りを送っているか
- 定期的にイベントをやっているか