

売り込みと思われない説明 が重要

自費診療を増やそうとする際、最も避けなければならないのは「売り込みだ」と思われることです。患者さんは「売り込まれた」と感じた瞬間、「保険が使えるのに、がめつい歯医者だ」という印象を持ち、口コミなどで悪評が広がるリスクがあります。



重要なのは、「売り込み」ではなく 自然な流れで説明を行うこと

手順

1

アンケートの実施



手順

2

クイック動画を見せる



手順

3

メニュー表& パンフレットの配布



このマニュアルでは、オレンジサポートシステム(以下OSS)と付随する資料を使用することで、スタッフでも簡単に実行できる説明手順を解説します。

手順

1

自費の説明をしなくてはならない状況を作る! 「治療に関するご希望確認アンケート」

■ アンケートを用いて説明の必要性を引き出す

まずは「治療に関するご希望確認アンケート」を初診時に実施します。



※アンケートの準備方法については最終ページの「資料について」をご確認ください。

このアンケートにより、**患者さんの約95%が「治療の説明を聞きたい」と回答**します。

その理由は、アンケートが自費診療の押し売りではなく、「**患者さん自身が治療で重視している点を確認する**」スタンスで作られているためです。

このプロセスを通じて、患者さんは自分の治療に真剣に向き合い、治療内容の違いに気づきます。

その結果、**約95%の患者さんが自費治療の説明を自ら求める形**となります。

アンケートを実施する!

たったこれだけのことで、患者さんの顔を伺うことなく自信をもって自費の説明ができるようになります。

