

図解 QDM Vol.04

◆図解:QDMシリーズの特長◆

- ・図解・写真を配し、コンパクトでわかりやすい
- ・全シリーズを50のヒント・法則・留意点でまとめる
- ・経営になじみの薄い先生でも、読みやすくわかりやすい

患者さんを引きつける看板 50の成功法則



★“集患装置”としての条件を満たす看板で、新規患者さんを増やす！

1,500件にのぼる集患看板を製作してきた著者が、科学的理論にもとづいて確立した「3段階確率論」「看板偏差値法」「7秒間で通行人の関心を呼ぶ感性誘導法」をベースに、患者さんを引きつけ、呼び込む看板の極意を、袖看板・野立て看板・スタンド看板ごとに実例で紹介する。表札代わりの看板、ターゲットの不明な看板、必要以上に情報を詰め込んだ看板では、潜在患者である通行人に発見されないし、魅力もなく記憶に残らない。

3段階確率論である発見確率・魅力確率・IN誘導確率を高める看板で、確実に患者さんを呼び込む——“集患装置”として機能する看板こそ、通行人の目をとらえ、記憶に残し、新規患者さんを増やす最良の媒体であり、コストパフォーマンスを最大化させる。

—主な内容

第1章:「3段階確率論」で患者さんを引き寄せる

第2章:C.I.戦略で看板もイキイキする

第3章:「看板偏差値法」で効果がわかる

第4章:通行人の記憶に残る看板を！

A5判 120頁(2色刷り)(事例・カラー)

定価本体 2,000円(税別)

モリタコード:805664

—著者プロフィール

小山 雅明(こやま まさあき)

アイワ広告株式会社代表取締役社長。「集患看板」「集客看板」の第一人者。日本感性工学会理事。

30年以上にわたる科学研究により、通行人の感性と心理を誘導する看板理論を打ち立てる。その成果として、通行人の感性を動かし誘導するための「3段階確率論」、通行人の視点を科学的に解析する「看板偏差値法」は、感性工学会世界大会で各国の研究者・学者から賞賛され、高い評価を得ている。

1984年アイワ広告を創業。職人の世界だった看板業を、集客マーケティングに昇華させた「集客サイン・コンサルティング」として、多方面で活躍中。NHKをはじめテレビ・メディア、雑誌・新聞などの活字メディアでも、頻繁に登場。主な著書に『看板の魅力で集客力がアップする』(かんき出版)『歯科医院 看板の成功法則』(クインテッセンス出版)など多数。



クインテッセンス出版株式会社

〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目2番6号 クイントハウスビル

TEL. 03-5842-2272(営業) FAX. 03-5800-7592 <http://www.quint-j.co.jp/> e-mail mb@quint-j.co.jp



絶賛発売中！

歯科医院経営実践マニュアルvol.25
歯科医院《看板》の成功法則



著者：小山雅明+メディカルチーム
A5判160ページ
定価本体2,000円（税別）

看板は“365日休まず働く営業マン”です。その看板を、どんなデザイン・コピー・形で、どこに設置するかで、集患率に決定的な差が生じる。新規来院者を最大化する“集患の仕組みづくり”を構築する法則・ノウハウを、看板製作のプロとメディカルチームが豊富な成功事例（カラー）で詳しく紹介している好著と評判。

歯科医院経営選書
歯科医院にお金を残す節税の極意



著者：山下剛史 税理士法人キャスダック 代表税理士
A5判192ページ
定価本体2,000円（税別）

院長先生にとって、自院の税金がどのように計算され、どんなタイミングで、どんな税金が発生するのか、インパクトの大きい改正消費税で損をしないための留意点、税務調査への対応の勘所……などをざっくり知ることが大事。細かい税金の計算などは税理士任せでOK。院長先生は面倒で小難しい税金と格闘するよりも、どう売上を最大化し、歯科医院にお金が残る仕組みをつくっていくことが本務。

歯科医院経営実践マニュアルvol.17
これで万全！ 歯科医院の受付・事務マニュアル



著者：田上めぐみ 株ヒンメル代表取締役・歯科衛生士
A5判192ページ
定価本体2,000円（税別）

診療開始前→受付開始→予約受付→待合室管理→診療終了と受付業務を時系列で具体的に解説。1日のスタートにどんな準備をすべきか、準備は万端か、釣銭の用意はどうか、笑顔とあいさつはどうか、清掃チェックはどうか、院内のコミュニケーションはどうか、ワンランク上の受付を目指すには何をすべきか、患者さんの心をつかむサプライズは……受付スタッフへの助言・仕事のヒント・ノウハウがいっぱい。

歯科医院経営選書
“できる”スタッフが育つコミュニケーション術



著者：安藤正遵 安藤歯科クリニック院長
A5判192ページ
定価本体2,000円（税別）

開業初期から、モチベーションの低いスタッフ、“できない”スタッフに悩んできた著者が、苦悩の末つかんだ人材育成の鉄則、“できる”スタッフに育てるコミュニケーション術を公開する。医院組織の新しい枠組みと経営理念をベースに、採用・面接のコツ、スタッフのモチベーションの高め方、院長としてのあり方を明示。“できない”スタッフのタイプ別処方せんに思わず納得し、クリニックのハートフルイベントの数々には驚嘆する。

きりとり線

注文書

FAX: 03-5800-7592

- ☐ QDM Vol.4 図解：患者さんを引きつける看板 50 の成功法則
☐ 歯科医院経営選書 “できる” スタッフが育つコミュニケーション術
☐ 歯科医院経営選書 歯科医院にお金を残す節税の極意
☐ 歯科医院経営実践マニュアル Vol.25 歯科医院《看板》の成功法則
☐ 歯科医院経営実践マニュアル Vol.17 これで万全！ 歯科医院の受付・事務マニュアル

モリタ商品コード
(805664) _____ 冊
(805285) _____ 冊
(805564) _____ 冊
(805333) _____ 冊
(805267) _____ 冊

●お名前	●貴院名	●ご指定歯科商店
●ご住所 (〒)		
●TEL	●FAX	
		支店・営業所

※ご記入いただいた個人情報は、弊社の新刊案内、講演会等の案内に利用させていただきます。
※ご指定歯科商店がない場合は送料をいただき、代金引換宅配便でお送りさせていただきます。