

まだレポートだけで結果を見てる！？

診療圏調査ツールを

ドクターと一緒に使って  
費用対効果UPへ

● 株式会社ワイ・ビー・シー

## 診療圏調査ツールの費用対効果がUPする利用方法

1. はじめに
2. 課題
3. ドクターと一緒に行う診療圏調査
4. 診療圏調査だけじゃない！統計データも利用する
5. まとめ
6. 成功事例

## 診療圏調査ツールを有効活用できていますか？

医院開業支援業務を行っている皆さまにはお馴染みの診療圏調査ツールですが、有効活用できているでしょうか？

中には、利用頻度が少なく費用対効果として疑問が出てきているという場合もあるかと思います。

今回、本誌では診療圏調査ツールの活用事例として、  
ドクターと一緒に診療圏調査を行う方法などをご紹介します。

診療圏調査ツールの活用方法に悩まれている方はぜひお役立てください。



## 診療圏調査ツールの費用対効果は上がりづらい

そもそも診療圏調査ツールはどのように利用しているのでしょうか？

開業希望のドクターと直接会話をする営業とは別に、社内の調査担当者が帳票を作成しているという場合もあるかと思います。

このような場合だと、依頼された時にしか診療圏調査が行われません。  
自然と使用頻度が下がり、費用対効果を感じにくくなってしまいます。



### ①使い方を変えて、費用対効果UPへ

#### 社内担当者ではなく、現場でドクターと共に診療圏調査を行う

社内担当者に診療圏調査を行ってもらう場合には、営業がドクターから必要事項をヒアリングするかと思います。

でもこのヒアリングをしている時点で診療圏調査ができればよいと思いませんか？

直接話を聞いている営業担当者がドクターの目の前で診療圏調査を行うことができれば、ドクターはすぐに結果が分かりますし、別地域での再調査の場合でも時間がかかりません。少し興味がある場所でもすぐに調査を実行できます。

会話の中からすぐに調査が出来るので、自然と使用頻度が上がります。



## ②使い方を変えて、費用対効果UPへ

### 通常の統計データを“お役立ち資料”として提供

また、診療圏調査ツールには必ず統計データが搭載されています。

診療圏調査の結果だけが有用なわけでは無く、

周辺の国勢調査や将来推計人口などの**統計データを提供するだけでもお役立ち資料**として活用できます。

これなら開業支援の案件が終了した後もお渡しできる資料なので、

**開業後の関係継続のため**に診療圏調査ツールを活かせます。

このように営業担当者が診療圏調査ツールを使いこなすことにより、

ドクターとの**コミュニケーションの一環**として診療圏調査を活用できるようになるのです。



## 診療圏調査ツールの費用対効果がUPする利用方法

1

ドクターと直接話しながら診療圏調査を行う

2

統計データをお役立ち資料として提供

## ドクターとの定期的なコミュニケーションに

### 某会計事務所



これまで開業案件があるとき、それも数回しか利用できていなかった診療圏調査ツールには費用対効果として疑問を感じていた。でも新しい活用方法によって、定期的なドクターとの面会時の関係強化として利用できている。

更にドクターと会話しながら診療圏調査が行えるのも大きな魅力。

### 導入前の課題

- 診療圏調査ツールの利用頻度が悪く費用対効果として良くない印象
- ドクターへ診療圏調査結果を渡すのに時間がかかる
- 診療圏調査報告書を再作成する場合の諸々のコストが大きい

### 導入後の効果

- 定期訪問の際にも資料を提供することにより、関係強化の材料として活用
- ドクターに即時で診療圏調査結果を提供できる⇒ドクターからの信頼UP
- 再作成のコストが1/3以下へ



# ドクターの目の前で診療圏調査、できちゃいます。

- Webにさえつながれば、どこからでも診療圏調査が可能！
- その場ですぐに結果が分かるから、ドクターをお待たせしません！
- 統計データも各種揃っているからお役立ち資料として活用できる！

クラウド型  
診療圏調査ツール



無料お試し実施中！  
ぜひお試しください

ウェブサイトを詳しく見る

Y·B·C  
Yokohama Business Consultant