

# 明日の予約が埋まらないクリニックが お金をかけずに患者が集まるようになる本

近 義 武 著

## Q & A 50

▼本書は、Q&A形式で50の問題にお答えします。

- Chapter 1** 医療とビジネスの良好な関係  
—患者さんのために (Q&A : 1~5)
- Chapter 2** どんな歯科医師になるかを決める (Q&A : 6~14)
- Chapter 3** 歯科医院側が患者さんを選ぶ (Q&A : 15~18)
- Chapter 4** 理想の患者像 (ペルソナ) を設定する (Q&A : 19~27)
- Chapter 5** 情報は届けたい患者さんにしっかりと！ (Q&A : 28~36)
- Chapter 6** 患者さんに選ばれるための戦略とは (Q&A : 37~44)
- Chapter 7** これならできる！情報発信のコツ (Q&A : 45~50)

近 義 武 (こん よしたけ)

歯科医師、歯科医院経営・集患コンサルタント

- 1989年 日本大学歯学部卒業、勤務医生活を経て
- 1997年 東京都区内にて開業
- 院長として高収益歯科医院を経営する傍ら、
- 2012年 歯科コンサルティング会社intellectualを設立
- 2016年 株式会社120%の代表取締役役に就任

「真面目なドクターこそ、充実した歯科医師人生を送るべき」という信念のもと、同業歯科医師ならではの優しさと厳しさが同居したコンサルティングで、指導したすべての歯科医院で増収・増益・増患を成し遂げている。スタッフや患者さんも満足度が向上する手法は、どんな歯科医院や院長でも実行可能なノウハウと共に大変喜ばれている。



■B5判 120頁 【電子版、同時発売】

■定価 (本体5,000円+税)

I S B N 9 7 8 - 4 - 9 2 4 8 5 8 - 7 1 - 8

