

セミナー開催のご報告

去る10月21日金曜日に当社の4階セミナー室において、ビジネスセミナーを開催しました。今回は、2月に行われた『平成23年度改正税法セミナー』を受講された方からのご要望により『改正税法セミナー具体策編』と題して、次の内容での開催となりました。



- ① 6月30日改正内容解説
- ② 東日本大震災復興財源等に係る税制改正大綱による改正見通し
- ③ 安全で効果的な節税方法
- ④ 知られていない相続税増税と対策
- ⑤ 知られていない年金削減と対策
- ⑥ 節税対策（相続税、贈与税、自社株評価額対策、所得税、法人税）

2時間という短い時間で、かなり盛りだくさんの内容だったため、休憩時間も取らずに進行されましたが、皆さん熱心に受講されていました。

今回は、お忙しい中26名様ものお客様において頂き、誠にありがとうございました。今後も定期的にセミナーを開催いたしますので、次回も多数のご参加をお待ちしております。

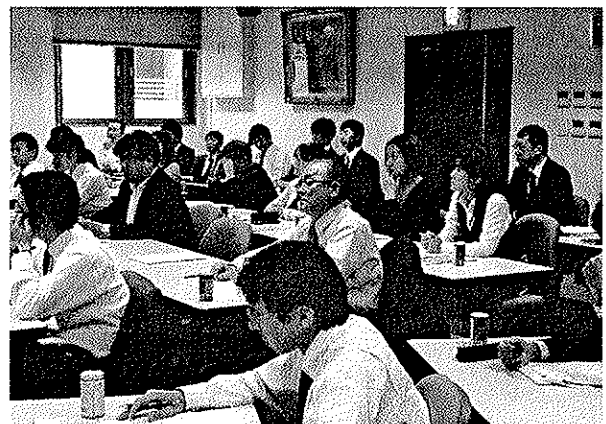
経営に役立つメールマガジン

永田経営グループでは、定期的に皆様のお役に立つような記事をメールマガジンでも発行しております。

経営、労務、税務、会計、マーケティング、業種別情報等様々な情報を提供させていただきます。全て2、3分程度で読め、すぐ実践していただける内容ばかりです。ぜひ、ご覧ください。

なお、配信ご希望の方は、mm@nagatakaikai.co.jp宛に空メールを送信してください。

パソコン用メールアドレスのみとなりますので、ご了承ください。



独断で治療を中断した患者さんには電話をかけてみよう

患者さんの独断で治療をやめてしまうケースが増えています。少しでも症状が治まると、患者さんが「もう治療しなくてもいい」と決めつけてしまうケースがあるようです。また、昨今の不景気で「費用がもったいないから」と治療を中断することも珍しくありません。こうした患者さんに対して何のフォローもしないでいると、クリニックの売上に大きく影を落とします。

患者さんの減少を食い止めるにはどうすればいいか？

それは治療を中断している患者さんに電話をかけることです。

● 問診表に「電話OK」のチェック項目を入れる

「電話をかけたら患者さんから文句を言われるのでは」

こう考え、電話をかけるのに二の足を踏んでしまう方は多いと思います。

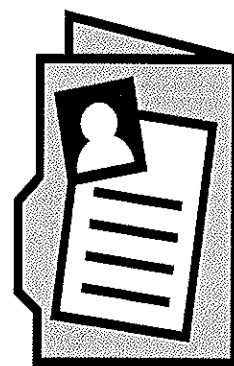
そのような場合は、問診表に

「緊急なご連絡等の場合に、携帯電話にご連絡させていただいてよろしい
でしょうか？ はい いいえ」

という項目を設け、患者さんにチェックを入れていただきましょう。

そうすれば「連絡OK」の患者さんには気兼ねなく電話することができます。「最近、治療に来ていない」という患者さんに電話するだけで、相当数の再来院が期待できるかもしれません。

さらに、初診時にクリニックの病気に対する考え方、治療の流れ、自分で治ったと思っても完全に治療が終わったわけではないこと等をしっかり説明し、理解してもらうことも治療中断による患者減少を食い止める仕組みとして重要です。



クリニック経営において増患はもちろん大切。
一方、これからの時代は従来の患者さんを減らさない
ことも同じ程度重要になってるのです。