

開業初日から

大繁盛する

「地域密着医院」

OHNO MASANORI

大野雅則の作り方

プロローグ

医院の開業はこうして失敗する

開業医が増え続ける理由……………010

開業医は儲かる？ 収入にまつわる実態……………014

開業失敗が後を絶たない現実……………017

知らないうちに開業する場所まで業者が決めてしまった！……………021

意味のない贅沢が開業を失敗に終わらせる……………023

重要なのは「理念」と「計算」……………028

開業体験談——梅木先生の場合……………030

開業成功へのステップ1

患者が集まる「医院設計」の極意

「開業は立地が9割」ではない……………040

予定患者数は大ウソ！「診療圏調査」はアテにならない……………043

人の動線を重視した間取り設計のポイント……………049

バンドワゴン効果で集患力を高める……………052

競合より「少しだけ」豪華にするのがコツ……………055

設計事務所と工事業者選びの極意……………058

居抜き物件のコストメリットに騙されるな……………060

開業成功へのステップ2

開業にはパートナーが必要！ コンサルタントに依頼しよう

あなたは相談相手なしで開業できますか？……………066

「無料コンサル」にご用心……………068

開業までのコンサル、その後の経営も見据えるコンサル……………070

開業成功へのステップ3

バリバリ働くスタッフ選びと「理念」の共有

- コンサルタントのほとんどはサラリーマンコンサル……………073
- 良いコンサル、悪いコンサル……………076
- 具体的には何をしてくれるのか?……………080
- コンサルはいつまで依頼すべきか?……………083
- 医院経営は「ヒト」が最も難しい……………088
- 求人広告の費用対効果を最大にするコツ……………091
- 以前の勤務先からスタッフを連れてくると失敗する……………094
- 面接試験で重視すべきポイント……………097
- スタッフがついてくる院長、ついてこない院長……………100
- スタッフマネジメント成功の秘訣……………103
- 準備が7割できたらまずスタートする……………105

給与でどのようにスタッフのモチベーションを上げるか？……………109

組織づくりで最も大切なのは「理念」……………112

院長の人生を振り返れば医院の理念が浮かび上がる……………115

理念はスタッフの邪魔になるところに貼る……………119

開業成功へのステップ4

開業初日から繁盛医院にする

「マーケティング」の方法

ただ開業しただけでは医院に閑古鳥が鳴く……………124

医院の工事中からマーケティングは始まっている……………128

圧倒的な効果を実現した集客手法……………130

イベントを開いて地域に患者さん候補を増やす……………134

院長の個人情報を出す医院が患者を集める理由……………138

コンテンツは患者さん向けにも院内向けにも使える……………141

目的に合わせたウェブサイトとSNSの活用法……………148

しがらみを気にしたらマーケティングは失敗する……………152

開業成功へのステップ5

患者に最大限満足してもらい、

利益を最大化する「保険診療」術

ビジネスモデルとしての「保険診療」……………156

保険請求のミスが致命傷に？……………160

レセプトをじっくり観察すれば光が見えてくる……………162

医院の利益を損なわない薬の処方とは？……………166

「勤務医グセ」が患者さんを逃す……………168

無駄な出費を抑える医院経営のコツ……………172

自費診療の是非は？……………175

エピソード

繁盛院長の心得——「3方よし」で発展を目指す

ドクターとしてアップデートするための開業という選択肢……………180

医院によし、患者さんによし、地域によし……………184

開業を成功させるために最も大切なのは？……………186

読者特典 開業初日から大繁盛する「地域密着医院」の作り方特設サイト……………190