

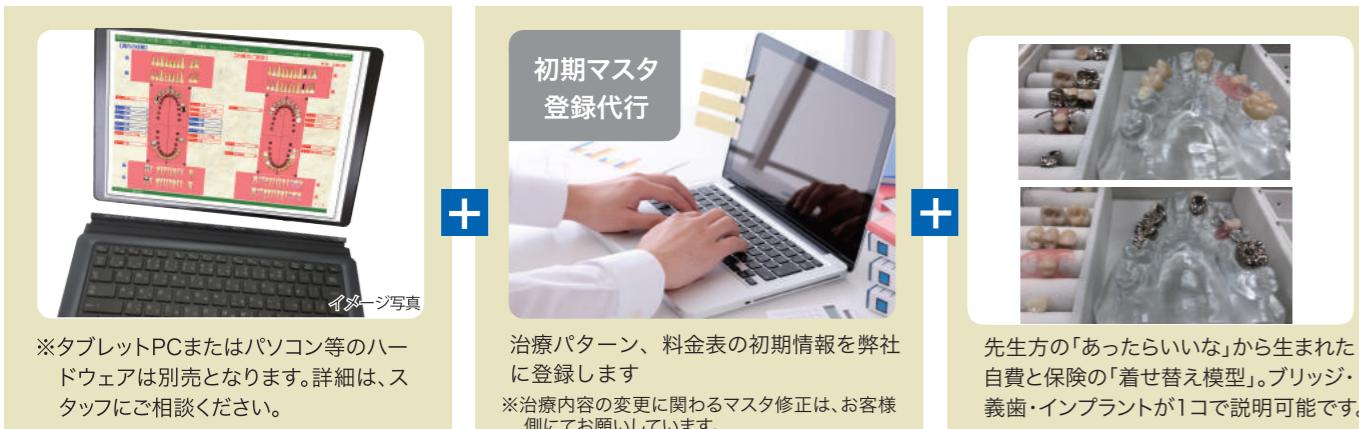
私たちの運営母体は、1987年創業の歯科技工業「中央歯科補綴研究所」です。患者さんのニーズにマッチした商品開発に繋げるために、これまで数多くの展示会に出展をしたりアンケートを公募してきました。その中で、「プリッジの素材にはいくつかの種類があると後から知りました。偽物の歯なんてこんなもんだと思って諦めていましたが、もっと良いのがあるのならそれを知りたかった」「保険適用でも白い詰め物があるからセラミックでなくていいと言われましたが、セラミックのメリットも教えて欲しかった」など、生々しいご意見をたくさん伺ってきました。患者さんによって、経済的なゆとりの有無は様々です。しかし「より良い治療を受けたい」「様々な選択肢の中から自分にあった治療や技工物の素材を知りたい」という方は、想像以上にいらっしゃいます。

そこで、患者さんの満足を生み出すような提案が、誰でも簡単にできる仕組みの必要性を感じ、今回ご紹介する「ハノアス」の開発に着手したのです。患者さんに的確な治療方針や提案をして差し上げ、素人でもわかりやすいコミュニケーションができれば、自然と先生方の提案を受け入れてくれる患者さんが増えてきます。ハノアスの使命は、先生と患者さんの信頼の架け橋をつくり、お互いが笑顔になれるパイプ役になることです。貴院におかれましても、現在治療中の患者様との関係性強化、そして未来の患者様を呼び込むためのツールとして、ぜひご活用ください。

導入にあたっての Q & A

- Q** 一人の患者さんにかけられる時間が限られています。
治療提案書を出力するまでに何分くらい掛かりますか？
- A** 5分もあれば、治療提案書は出来上がってしまいます。
また、ハノアスを導入することで、患者さんとの信頼関係が自然と上るので、「自費治療率」が増加。
結果的に、一人当たりにかける時間が増えても売上は維持向上できたという医院がほとんどです。
- Q** パソコンが苦手なスタッフしかいません。使いこなせるか、不安です。
- A** キーボードを使うのは、新患の名前入力程度です。
他は、タブレットで、ピッ、ピッタッチするだけの運用。誰でも簡単に使いこなせます。
- Q** 操作は簡単ですか？ どのくらいの期間で習得できるでしょうか？
- A** すでにご利用の医院で、新しいスタッフの方が入っても2~3日で慣れてしまうと伺っています。
新規導入の医院でも、導入後使いこなせずに困る医院はほとんどありません。ご安心ください。

ハノアス・パッケージ内容



販売代理店

総販売代理店

開発元

株式会社 miracle

〒152-0033
東京都目黒区大岡山 1-35-22

ニッカンビル 2F

TEL : 03-6421-2195

有限会社 オールサプライ

〒143-0015
東京都大田区大森西4-8-6
Casa Solana Ohmori 105

TEL : 03-6423-0615

自然と上がる 自費治療率が



信頼の架け橋「治療提案システム」



株式会社 miracle

患者さんの満足度をあげながら↑自費治療率が上がる↑5つの秘訣

1

治療方針を受け入れる
「心の準備」が出来上がる。



多くの患者さんは、自分の口腔内をマジマジと見ることはできません。資料として、患者さんに手渡すことで「親切な歯医者さん」と認識してくれ、かつ正しい現状認識を持ち続けてくれるため、治療方針への理解力が自然と向上していきます。

2

患者さんをビックリさせない
「見積提出」ができる。



全ての治療を自費治療でまかないと、膨大な見積もりになります。でも、優先順位をつければ、負担感が減り治療への意欲が増します。また1つ良くなれば、次も良くしたい!という欲求が生まれてくるもの。「これなら費用が掛かっても納得!」。結果的に患者さんの満足度向上に繋がります。

3

自費治療を勧める流れが
定型化できる。



システムの流れに沿って、患者さんと接することで、自然と自費治療への理解化が促進されます。ポイントは、「複数の治療提案から選ぶ納得感」「医療費控除の存在を知る意外な費用感」が自費治療率をあげてくれます。

4

リアリティのある「模型」で、
納得感UP!



入れ歯、ブリッジ、インプラント…模型で確認することで患者さんは正しい認識を持ってくれます。それぞれのメリット・デメリット、そして費用感を正しく教えてくれる先生に、今の患者さんはついていきます。また、補綴物の審美性は、写真よりも強い納得感が得られるもの。自然と自費治療率が上がる理由がここにもあります。

5

スタッフのスキルアップ

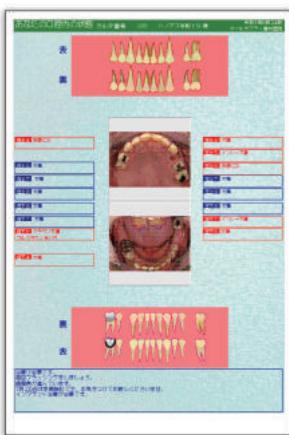


自費治療を提案する機会が得られることで、スタッフにもやりがいのある仕事を任せることができます。患者さんとも専門知識で繋がりが持てるようになるので、スタッフのモチベーションがアップする人も続出。スタッフの満足は、患者さんの満足と直結しますので、好循環サイクルが回りはじめます!

患者さんとの信頼の架け橋ができるプロセス

初診

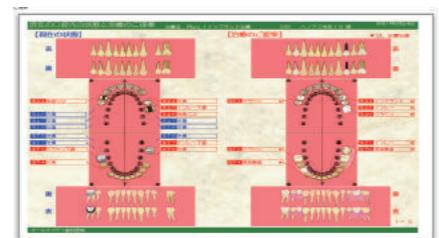
患者さんの
口腔写真の提供



「こんな資料、歯医者さんで初めてもらいました!」など、導入医院では患者さんから喜びの声がたくさんいただけだと高評価です。
続けて診療を受けて頂ける患者さんが増えるのも納得できます。

再診

治療計画の提案と
見積提出



高額治療になる場合は、患者さんにおたくさん考えていただくのが、好結果に繋げるポイント。ハノアスを使っている先生やスタッフの方は、複数の治療提案を提出。患者さんは、それを肌身離さず常に持ち歩いていると聞きます。自然と自費治療が増えます。自然と自費治療が増える理由がわかりますね。

検討



治療計画と見積りを見比べながらじっくり検討。納得のいく選択で治療がスタートします。

治療・治療終了後

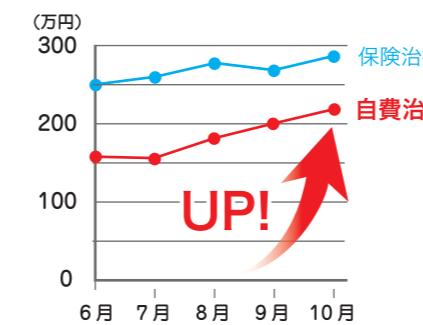
一人の患者さんの満足が
他の患者さんも
呼んできてくれます。

導入実績

信頼の架け橋ができることで、多くの導入医院では、自然と「自費治療率」が上がっています。
また口コミによる新患も増えるメリットも伺っています。

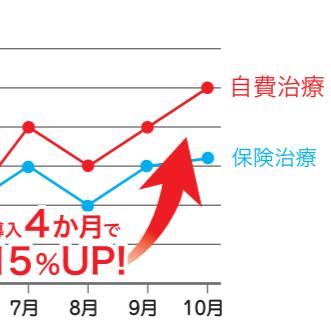
A歯科医院

新患または高額治療の患者様に活用。
2回目の来院時に今後の治療計画の見える化と意識の共有をはかり、信頼を獲得!



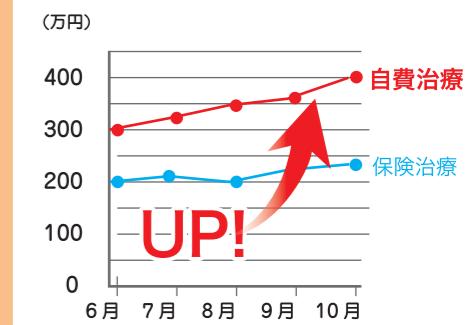
B歯科医院

新患またはインプラント・義歯・セラミック対象者に活用。
複数の提案を行い、信頼を獲得!



C歯科医院

できるだけ多くの患者さんに活用するようスタッフの方達が尽力。
それに伴い自費治療率も右肩上がり。



導入してからの医院側での変化

- ✓ 1回にかかる説明時間が短くなった。
- ✓ 患者さんの予防に対する意識の向上。
- ✓ 自費移行率の向上。
- ✓ スタッフの診療にあたる姿勢(モチベーション)が上がった。
- ✓ セラミックの増加。
- ✓ 自費インプラントの患者の増加。
- ✓ 自費義歯の患者の増加。

患者さんの反応

- ✓ 家族に相談するときに(自費治療の)説明がしやすかった。
- ✓ 何度も振り返ることで治療の意義が理解できた。
- ✓ 自分の口の中の状態がわからることで、治療方針がよくわかった。
- ✓ 納得のいく説明だったので、満足のいく治療ができた。
- ✓ 自分の口の中を初めて教えてもらって驚いた。
- ✓ 自費治療の魅力が理解できた。
- ✓ 治療費と治療内容それぞれの違いがわかりベストな選択ができた。