



患者様が集まる口コミ発生のプロフェッショナル集団



# 内覧会のご提案

## はじめに

新型コロナウイルス感染症拡大防止の為、地域のイベントやお祭りなど、様々な活動が中止や縮小を余儀なくされています。

しかし、このような中でも3密防止や新しい生活様式に対応しながら、元気に活動を行なっている人たちがいます。

我々は、関わる全ての人たちの健康に留意し、「安心」「安全」をテーマ掲げた内覧会をご提案致します。

内覧会は、地域住民の方々とのコミュニケーションが取れる貴重な機会です。だからこそ、貴院のスタッフ様、そして先生が「主役」でなければなりません。

フリージアでは、医学会・展示会・イベント業界で実績を残しているスタッフが、事前オリエンテーションを行い知識・意識を共有し、貴院のスタッフ様と一丸となり、内覧会を運営をバックアップ致します。

コロナ禍における、新しい内覧会をプロデュースさせていただきます。



# 内覧会の必要性と間違った解釈

## 一度訪問した医療機関は通しやすい

マーケティングの要素に「一度訪問した施設は、もう一度足を運びやすい」という心理的な側面があります。特に医療機関など、開院後に見学をすることが難しい施設は、開院前での内覧会が開院後の患者数に大きな影響を与えます。

## 訪問者数だけ見ていると効果は薄い

「内覧会に〇〇人来た」という声を多くの院長先生方から伺います。また開院後に「内覧会にたくさんの方が来てくれたのに、開院後はあまりこない。」という声も同時に多くの院長先生方からお聞きします。それは内覧会当日の「院内」しか注力していないためです。実は「院内」以上に「院外」が大切です。施設の外で、多くのコミュニケーションが発生しています。そこを見失うと、開院後の集患が思うような効果が出ないことが多いのが実情です。

## 大切なことは・・・

内覧会当日は、「地域の方々にいかにクリニックの中に入れていただけるか」だけでなく、いかにクリニックの開院に関心を持っていただけるかが、開院後の患者数に大きく影響します。

クリニック前を通る一般の方々にお声を掛け、関心を持っていただくには、声掛けの仕方、言葉の内容、タイミングなど独自のノウハウが必要となります。

フリージアのスタッフによるお声掛け、サンプリングで、貴院の認知度向上に貢献致します。



# フリージアのスタッフが**印象力**を高めます

チラシは人の「視覚」のみを刺激する手法です。  
人は生まれながらにして持つ五感を刺激されると記憶に残します。  
フリージアでは独自ノウハウにより、一人でも多くの地域住民の方々の記憶に残るように貴院の『印象力』を最大限高めます。



「笑顔」研修済み



「礼儀作法」習得済み

サンプリングスタッフは、貴院の大切な顔となるため、容姿、笑顔などしっかり研修を行っております。並びに、どのような言葉が記憶残りやすいのか、集客手法に関して日々研修を実施しています。

貴院の好感度、印象度を上げるため、接遇教育も受けております。

# 広告手法のメリットとデメリット①

## ▶ ポスティングの特徴

### 【メリット】

- ・ 到達率が高い。

新聞折込は新聞購読世帯のみの配布に対して、ポスティングは新聞未購読世帯にも配布が可能で、区域あたりのカバー率は7割～9割配布することが可能です。

- ・ セグメントでエリアを選択できる。

各新聞社独自の指定エリアの一律配布しかできない新聞折込に対して、ポスティングは貴院の見込み患者さんが多く住んでみえるエリアをセグメントし、効率的に配布エリアを選択できます。

- ・ 開院チラシ以外の配布物も可能。

新聞折込では不可能な、厚みのあるチラシ・小冊子・カタログ・マグネット等も配布でき、他の業種とまぎれてしまうチラシよりも、到達率は高くなります。

(基本的に、郵便受けに入るサイズであれば可能)

### 【デメリット】

- ・ 「ポスティング禁止」の集合住宅には配布できない。

→弊社では、集合住宅に管理人室がある場合は、必ず挨拶に伺いご相談を行う。「医療機関だから特別に許可」してくださる管理会社も多くあります。

- ・ 新聞折込に比べて、期間を要する。

→エリアにもよりますが、5,000部で約1～2週間をかけて行います。

- ・ 他の業種のチラシと混ざってしまい、見られる前にゴミ箱に捨てられてしまう可能性がある。

→開院チラシ以外の配布物にすることで、到達率は飛躍的に上がる傾向があります。



※到達率とは、消費者が貴院のチラシを手にとって見る確率のことです。

# 広告手法のメリットとデメリット②

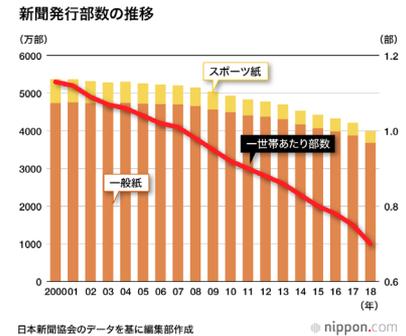
## ▶ 新聞折込の特徴

### 【メリット】

- ・ 1日で広域に対して、不特定多数の方々に配布することができる。
  - ・ 家庭の主婦層はチラシをチェックする習慣がある。（特に土日が効果的）
- 購読したいから契約をしているという側面があり、チラシも見てもらいやすい。

### 【デメリット】

- ・ 購読率が低くなっている。
- 昨今のインターネット広告の普及により、新聞の購読率が年々下がっている。
- ・ 中若年層に配布しづらい。
- 購読者の7割を、50代以上が占めている。
- ・ 各新聞社独自の指定エリアに一律配布しかできない。



## ▶ 直接の「手渡し」・サンプリングの特徴

### 【メリット】

- ・ 「ターゲティング」で、見込み患者さんに対して配布できる。
- ・ 到達率100%という手法は、「手渡し」のみ。

受け取ってもらえれば、必ず見てもらえる。

- ・ お渡しする広告物の内容以外にも、言葉を添えて告知できる。

受け取っていただいた方に、多くの情報を伝えられる。

- ・ 広告物の内容以外に、印象を与えることができる。

情報以外にも、「笑顔」を添えることでイメージアップも図れる。

### 【デメリット】

- ・ 新聞折込に比べて、期間を要する。→しっかり時間をかけ、開院地域での口コミを発生させていきます。
- ・ 天候に左右されやすい。→雨天の場合は、他の手法に切り替えます。



# フリージアは最も効果的な広告手法で**広報活動**を行います

地域の方々にいかにクリニックを”**認知**”していただけるか。

その為には、ご開業エリアの地域に**口コミ**を**発生**させる必要があります。

フリージアでは開院前のお忙しい先生に代わり、地域住民や地域の企業様、地域の商店・店舗様に対して、クリニックのイメージアップと開院に関心を持っていただくことを目的とした広報活動・挨拶まわりを行います。

※事前にエリア・内容を打ち合わせさせていただき、先生のご意向に添った広報活動を行います。

フリージアの広報活動・挨拶まわりは、直接の「手渡し」と住宅への「ポスティング」を組み合わせ、独自ノウハウに基づいた『**ターゲティング力**』で見込み患者さんに対して、直接アプローチを行う最も到達率の高い広告手法です。



※医科、歯科、動物病院など各業態により、『ターゲティング手法』は異なります。

# コロナ禍における内覧会運営の流れ

コロナ禍での実施に際して、一番重要なのは**感染症予防対策**です。貴院のスタッフ様、弊社スタッフだけでなく、ご来院いただく近隣住民の方々全員へご案内を徹底することで、健康に留意した**安心・安全**な内覧会運営を行います。

## 1. アルコール消毒 検温

ご来院された方、入場される方、全ての方に**検温**と**アルコール消毒**の徹底。  
また、マスクを着用されていない方には、必ず**マスク着用**いただいた上でご入場いただくようお願いする。

## 2. 院内のご案内

密にならないよう、**間隔をしっかりと空け**、院内をご案内。  
ご案内の際は、対面で会話を行わないよう、注意する事。

## 3. 開院日/ご予約のご案内

ご来院の方の記憶に残す為、再度開院日のご案内。  
また、開院時の混雑緩和と、院内を密にさせない為、**予約**をご説明し、積極的にご案内する。



# 感染症予防対策における徹底事項

受付前にアルコール消毒液を設置し、ご来院の方全員にお願いする。

また、定期的に弊社スタッフ及び貴院スタッフ様で、消毒を行う。

→椅子・机・手すり・ドアノブ等、触れた可能性がある箇所は、**その都度**消毒を行う。  
院内の窓・ドアは、常時もしくは適時開放し、換気を行なうこと。



ご来院の方全員に検温を実施。

→**37.0°C以上ないか**確認。

万が一、37.0°C以上ある方がご来院された場合は、院長先生に相談の上、基本的に入場をお断りする。



院内をご案内の際は、**密にならないよう**に細心の注意を図る。

→基本的に1組様5分の案内時間を設け、5分毎に1組様の入場のみとする。

※内覧会オリエンテーションにてロールプレイングを実施した上で、1組あたりのご案内時間を判断

→万が一混み合ってきた場合、院内の状況を確認した上で、前に案内している組と交わらなそうであれば、次の組の案内を行う。

→会話の際は正面を避ける。

→一度に2組以上の方の対応をしない。

→人と人との距離は**2m**、最低でも**1m**確保すること。



院外において、待機列ができる事を想定し**密にならないよう**に細心の注意を図る。

→人と人との距離を**2m**、最低でも**1m**確保する為、待機列に立ち位置サインを貼る。

→雨が降ってきた場合は、待機スペースは屋根のある場所とする。

※屋根のある場所が確保できない場合、必要に応じてテントを準備する。



# 感染症予防対策の告知とスタッフの体調管理

## 1. 感染症予防案内サインの掲示

ご来院の方々にも、感染症予防対策を徹底をお願いし、

「安全」に内覧会に参加いただけるよう、感染症予防告知のサインの掲示を行う。

## 2. 事前の開院チラシに、感染症予防案内の告知

内覧会を開催する上で、感染症予防対策を徹底している事をしっかり告知し、「安心」して参加いただけるようPRする。

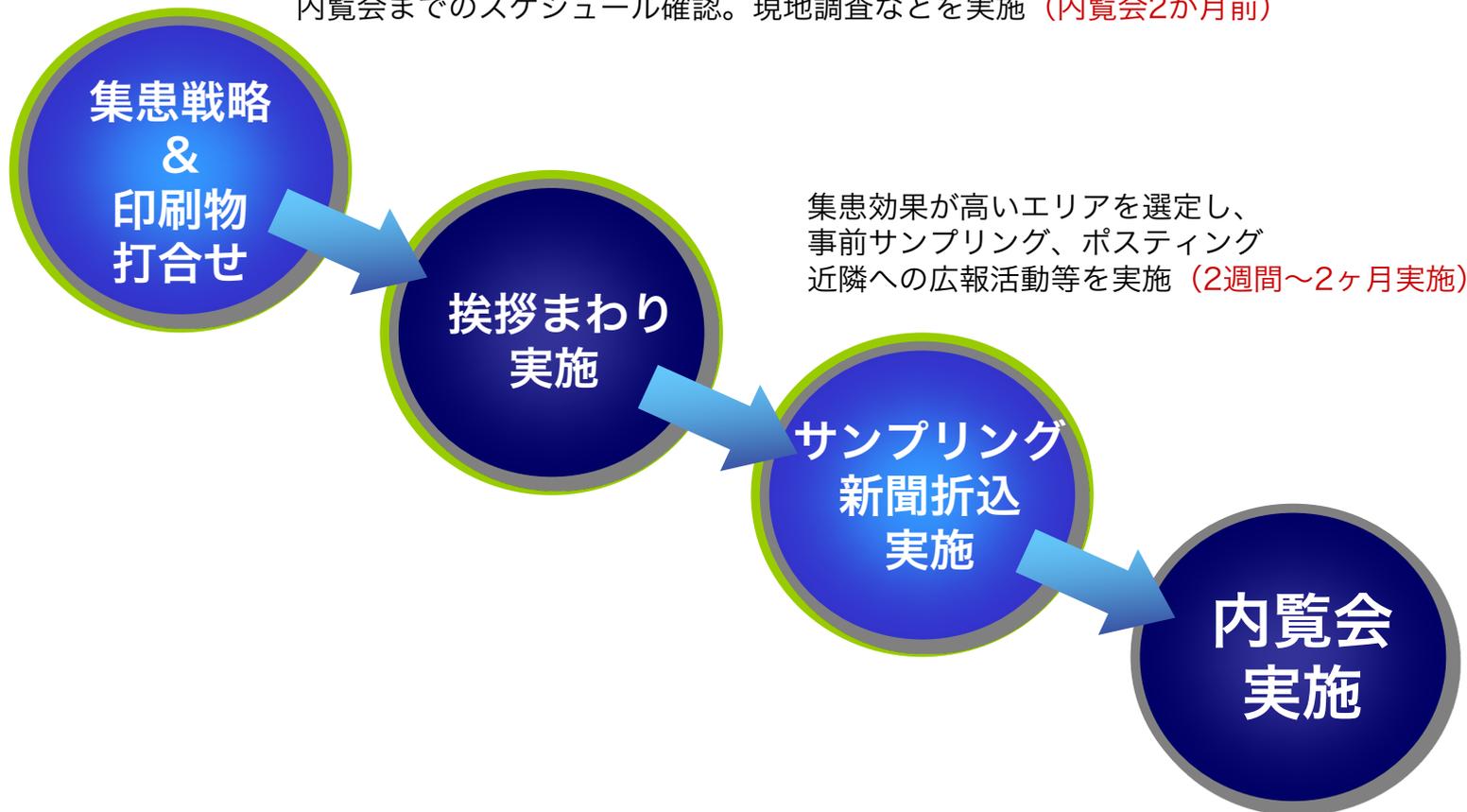
## 3. スタッフへの徹底

- ①マスクの着用（必要に応じて、手袋も準備）
- ②内覧会前や実施中の手洗い・うがい・アルコール消毒
- ③入場前に検温を行う（37.0℃以上ないか確認）
- ④会話の際は正面を避ける。
- ⑤一度に2組以上の方の対応をしない。
- ⑥お客様との直接の接触を避ける（粗品を渡す際など）
- ⑦必要に応じて、受付に飛沫防止のパーテーションを設置
- ⑧飛沫を飛ばさない為、大声での誘引は控える。



# 内覧会プロデュースのステップ

内覧会までのスケジュール確認。現地調査などを実施（内覧会2か月前）



集患効果が高いエリアを選定し、  
事前サンプルング、ポスティング  
近隣への広報活動等を実施（2週間～2ヶ月実施）

オリエンテーション、サンプルング、呼び込み実施（内覧会前日・当日）

# 集患のスケジュール (案)

## 集患のステップ

集患戦略  
&  
印刷物  
打合せ  
(約2週間)

集患活動  
(約3週間)  
&  
内覧会  
(2日間)

月	火	水	木	金	土	日	
27	28	29	30	31	6月1日	2	
集患戦略 印刷物 打合せ		← 開院チラシ制作期間 →					
3	4	5	6	7	8	9	
← 開院チラシ制作期間 →			← 近隣への挨拶まわり →				
10	11	12	13	14	15	16	
← 近隣への挨拶まわり →							
17	18	19	20	21	22	23	
← 近隣への挨拶まわり →						新聞折込	
24	25	26	27	28	29	30	
← 近隣への挨拶まわり →		← 駅前サンプリング →			← 内覧会 →		

※ 医院看板・張り紙等が設置済み为前提



# フリージアのプロデュース実績①

## 仁木歯科クリニック

開業場所：大阪府堺市

開催期間：2日

来院者数 **189**名 予約者数 **31**名

院外でのクリニック案内人数 **1326**名



## すざく小林歯科

開業場所：京都市中京区

開催期間：3日

来院者数 **256**名 予約者数 **15**名

院外でのクリニック案内人数 **6135**名



## 尾川歯科医院

開業場所：大阪府箕面市

開催期間：2日

来院者数 **362**名 予約者数 **21**名

院外でのクリニック案内人数 **4815**名



## 整形しまだクリニック

開業場所：京都府城陽市

開催期間：2日

来院者数 **809**名

院外でのクリニック案内人数 **2105**名



## 藤井ファミリー歯科

開業場所：兵庫県芦屋市

開催期間：2日

来院者数 **164**名 予約者数 **15**名

院外でのクリニック案内人数 **6502**名



## さかい小児科クリニック

開業場所：京都府城陽市

開催期間：2日

来院者数 **745**名

院外でのクリニック案内人数 **2105**名



## 増田歯科医院 門真院 門真ステーション歯科

開業場所：大阪府門真市

開催期間：2日

来院者数 **67**名 予約者数 **12**名

院外でのクリニック案内人数 **1109**名



## 荒牧あおやま歯科医院

開業場所：兵庫県伊丹市

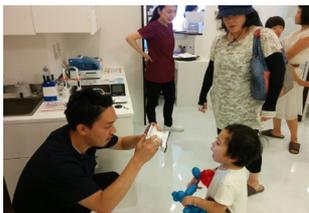
開催期間：2日

来院者数 **213**名 予約者数 **20**名

院外でのクリニック案内人数 **679**名



# フリージアのプロデュース実績②



## たむら歯科クリニック

開業場所：兵庫県西宮市

開催期間：2日

来院者数 **174**名 予約者数 **10**名

院外でのクリニック案内人数 **756**名



## 耳鼻咽喉科・アレルギー科 やすだクリニック

開業場所：京都府城陽市

開催期間：2日

来院者数 **704**名

院外でのクリニック案内人数 **2475**名



## きくち歯科クリニック

開業場所：大阪市住之江区

開催期間：2日

来院者数 **293**名 予約者数 **8**名

院外でのクリニック案内人数 **1509**名



## なかむら眼科クリニック

開業場所：京都府城陽市

開催期間：2日

来院者数 **700**名

院外でのクリニック案内人数 **1241**名



## さんこうじ整形外科

開業場所：京都市下京区

開催期間：2日

来院者数 **306**名

院外でのクリニック案内人数 **1105**名



## なかじま内科クリニック

開業場所：兵庫県伊丹市

開催期間：2日

来院者数 **252**名

院外でのクリニック案内人数 **1362**名



## うえだ・奥村クリニック

開業場所：大阪市平野区

開催期間：2日

来院者数 **218**名

院外でのクリニック案内人数 **914**名



## あさくら歯科

開業場所：兵庫県川西市

開催期間：2日

来院者数 **483**名 予約者数 **38**名

院外でのクリニック案内人数 **4217**名



# フリージアのプランご案内

## 広報活動プラン

33

万円～

### 口コミ発生プラン

挨拶まわり・広報活動

10,000部

実施期間：約1.5週間

内覧会日数

×

内覧会オリエンテーション

×

内覧会備品

(のぼり・看板・スリッパ・バインダー・ラミネートPOP等)

×

バルーン装飾(風船200個付)

×

ノベルティ(粗品)ご用意

×

## 内覧会プラン

66

万円～

### イベントプラン

挨拶まわり・広報活動

×

内覧会 2日間

※日数追加 別途20万円/日

内覧会オリエンテーション

(内覧会の目的と注意事項共有・ロールプレイング)

約2時間

内覧会備品

(のぼり・看板・スリッパ・バインダー・ラミネートPOP等)

無料

バルーン装飾(風船200個付)

無料

ノベルティ(粗品)ご用意

別途オプシオン

## スタンダードプラン

88

万円～

### おすすめプラン

挨拶まわり・広報活動

10,000部

実施期間：約3週間

内覧会 2日間

※日数追加 別途20万円/日

内覧会オリエンテーション

(内覧会の目的と注意事項共有・ロールプレイング)

約2時間

内覧会備品

(のぼり・看板・スリッパ・バインダー・ラミネートPOP等)

無料

バルーン装飾(風船200個付)

無料

ノベルティ(粗品)ご用意

別途オプシオン

## フルプラン

110

万円～

### 集患プラン

挨拶まわり・広報活動

20,000部

実施期間：約6週間

内覧会 2日間

※日数追加 別途20万円/日

内覧会オリエンテーション

(内覧会の目的と注意事項共有・ロールプレイング)

約2時間

内覧会備品

(のぼり・看板・スリッパ・バインダー・ラミネートPOP等)

無料

バルーン装飾(風船200個付)

無料

ノベルティ(粗品)ご用意

別途オプシオン



※印刷物制作は、上記プランに含まれておりません。  
※上記金額は消費税込みです。

# 印刷制作物の参考価格

印刷物制作	制作部数	単価	参考価格
開院告知A4チラシ	5,000部	8.4円	42,000円
※A4サイズ・片面カラー・コート55K	10,000部	5.5円	55,000円
開院告知A4チラシ(新聞折込手配料込み)	10,000部	9.5円	95,000円
※A4サイズ・片面カラー・コート55K	20,000部	7.6円	152,000円
	30,000部	6.9円	207,000円
開院告知ポケットティッシュ制作費	3,000枚	12.5円	37,500円
※73mm×104mm・片面カラー・封入込み	5,000枚	10.6円	53,000円
内覧会ノベルティ			
マグ ネットクリップ <sup>o</sup> 片面1 <sup>o</sup>	200個	330円	66,000円
	300個	286円	85,800円
	400個	264円	105,600円
ブック型エコ付箋メモ 片面1色	200個	209円	41,800円
	300個	187円	56,100円
	400個	176円	70,400円
シャープナー付色鉛筆(6P) 片面1色	200個	187円	37,400円
	300個	154円	46,200円
クリーンセット 片面1色	200個	269.5円	53,900円
	300個	247.5円	74,250円
ブラコップ1色刷り	200個	467.5円	93,500円
			



※指定事項・仕様変更により実費加算となります。  
※上記金額は消費税込みです。

# お問い合わせはこちら

## 会社概要

商号 株式会社フリージア

代表取締役 青木孝行

設立 2013年7月3日

### 【本社】

〒540-0026 大阪府大阪市中央区内本町2丁目3番8号  
ダイアパレスビル本町309

TEL：06-6755-4750 / FAX：06-7635-7029

### 【京都事業所】

〒612-8418 京都府京都市伏見区竹田向代町16番地1  
城谷ビル3階 株式会社ファーム内

TEL：075-682-1210 / FAX：075-682-1211

事業内容 メディカルプロモーション事業部  
内覧会プロデュース/認知活動・口コミ作り/集患・増患対策支援/接遇研修

関連会社 株式会社ファーム

取引銀行 りそな銀行 難波支店  
大阪シティ信用金庫 本店営業部

