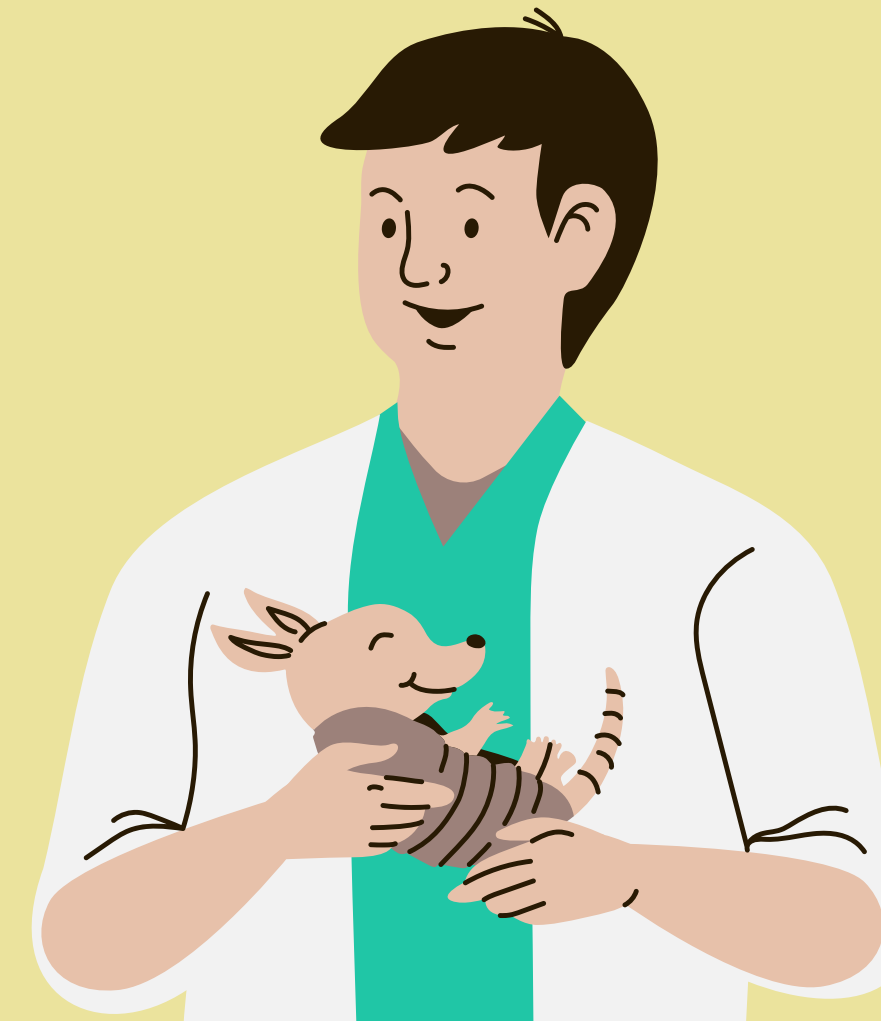


アニプロ集患コンサル 提供

集患対策の緊急性診断 簡易チェックリスト



5つのチェックポイント

1. 新規患者数が減少傾向にある
2. 新規患者の再来院率が減少傾向にある
3. 既存患者の総数が減少傾向にある
4. 患者のシニア割合が増加傾向にある
5. Web集患対策ができていない

1.新規患者数が減少傾向にある

獣医療において患者が亡くなることによる離脱は避けて通れない。また引っ越しなどの物理的な要因によっても通えなくなってしまう。

そのため新規患者数が減少傾向ある場合は要注意だ。特にこれまで新規集患に主体的に取り組んでいなかった動物病院は、他の病院よりもノウハウがなく、いざという時に患者が増えずに売上が大幅に下がってしまうことも少なくない。

2.新規患者の来院率が減少傾向にある

「1:5の法則」と言われるように、新規患者の獲得には、既存患者の獲得の5倍のコストがかかる。せっかく来てくれた新規患者がリピートしてくれないのであれば、いくらお金をかけても患者数は増えていかないだろう。

まずは患者がまた来たくなるようなサービスを提供できているか、感覚ではなく数字で把握することが重要である。

3. 既存患者の総数が減少傾向にある

患者の来院回数を増やすのも重要な取り組みだが、総患者数にも注意を払う必要がある。一部の患者に偏っている場合、特に高齢のペットに偏っている場合は、離脱が続くと一気に売上が下がる恐れがある。

既存患者の総数と高齢化率を見比べながら、今後さらに減少する可能性がないか確認する必要がある。

4.患者のシニア割合が増加傾向にある

自院のシニア割合には深く注意を払う必要がある。一見順調に来院数が伸びているように思えていても、高齢の患者が多い場合その喜びは長くは続かない。

特に新型コロナ以降、動物病院の売上は伸びてはいるが、ちょうど2009年時の犬の飼育数がピークだったので、その頃の患者が高齢化して来院回数が増えているだけの可能性が極めて高い。数年後には全国の来院総数は、加速度的に減少していくだろう。

5. Web集患対策ができていない

これからペットを飼い始める世代は、基本的にWebやSNSで動物病院を選ぶ傾向にある。知り合いの口コミで患者を増やせた動物病院も、これまで通りにはいかない。

まずはWeb予約、診療案内などの最低限のWeb集患対策は必要である。ただ近年はSEO対策をしている動物病院も増えたため、先手先手で対策をしていかないと、他社に奪われてしまう可能性が高くなっていくだろう。

3つ以上当てはまった場合は要注意

いくつ当てはまっただろう？

集客の「基本バケツ理論」においては、①水が漏れ出る穴を塞ぐこと、②新しい水を入れること、③水を腐らせないと、が肝心である。

しかし3つ以上当てはまった場合は、①～③のどれか、またはどれもが対策できていない可能性が高い。そのため、早急に対策を始める方がよいだろう。

アニプロ集患コンサルにお任せ

アニプロ集患コンサルは、動物病院を専門に約100社の集患支援を行っているコンサルティング会社です。

SEO対策やSNS発信を通して、新規獲得から既存患者のリピート促進まで承っております。

まずは無料相談から。右記のQRコードからお問い合わせください。



無料相談受付中