

ニチイ 地域連携営業支援サービス

病院の声から生まれた

医療機関営業の“実行支援”サービスです



PURPOSE
目的

病院方針・計画に応じた紹介患者獲得

MEANS
手段

営業活動

(地域医療機関等への訪問)

広報ツールの作成

(広報誌・PRツールの作成)



RESULT
結果

地域医療機関との連携強化

サステナブル
持続的な地域医療連携を支援します。



地域連携室の課題

- ・病院全体で取組みの方向性が共有できていない。
- ・集患活動の体制が不十分。営業担当者を配置したが、継続しなかった。
- ・営業活動量が確保できない。
- ・営業履歴が蓄積されておらず、情報を活用できていない。
- ・広報誌制作は労力がかかるため、手が回っていない。

サービス導入後（440床A病院の取組実例）

➤ 営業活動計画書を作成し、院内共有を実施。

➤ 営業専任担当者を設置。

➤ 圧倒的な営業活動量を確保し、高確率で地域医療機関様と面談を行い、情報収集を実施。

➤ 営業情報をシステム管理し、分析・検証。資料作成を行い、院内に共有し、今後の取組みに活用。

➤ 広報誌を刊行。営業情報を生かしたコンテンツの設定が実現。

営業活動量

5件 /月平均 → 117件 /月平均

うち、面談率

59%

情報取得件数

5件 /月平均 → 69件 /月平均

前年対比で紹介患者数・紹介医療機関件数が増加し、アウトソーシング活用によって課題が解決しました！

地域連携営業支援サービスは、営業活動に特化した実行支援サービスです。
地域連携室の皆様と一緒に、「院内全体に共有」を行いながら実行します。
体系化された仕組み(PDCAサイクル)を回すことで、継続した実行が可能になります。



セミナーを開催いたします！

共催:第23回日本クリニカルパス学会学術集会／株式会社ニチイ学館

日時 2023年11月10日(金) 12:00~12:50

学術セミナー4

当日整理券は「3階総合案内付近」にて配布いたします。
※数に限りがございますので予めご了承ください。
※事前申込をいただいている方は直接下記会場へお越しください。

場所 E会場 THE MARK GRAND HOTEL 5F 503+504

座長：井土 兼利(株式会社ニチイ学館 事業統括本部 事業企画室 シニアマネージャー)
演者：門井 洋二(八尾医療 PFI 株式会社 代表取締役社長)

セミナー概要 積極的な広報活動による地域連携の取り組み事例

- データ分析／課題の院内共有／改善活動の取り組み事例
- アウトソーシングを活用した取り組み事例

下記電話番号、および QRコードからお問い合わせください。

問い合わせ先

株式会社ニチイ学館
TEL：0120-774-212

