

会計事務所 200%活用レター

Vol.40 2006.10

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の「力がある言葉」 「あと出しジャンケンで負ける？」

歯科医院のクライアントに「医療関係の方は診療する相手を選べないのである意味大変な職業ですね。」と話していたときに、「ウチはあと出しジャンケンで負けているからそうでもないですよ。」と軽く言われました。

詳しく聞いてみると「あと出しジャンケンで負ける」とは、最初の診療のときに医院の診療方針をきちんと説明し、それでよいですかという選択を患者さんに求めるということだそうです。そうすることにより、医院のスタンスに合わない患者さんは来院しなくなるので、結果的に医院に合った患者さんのみが増えていくこととなります。

いきなり治療に入ることなく、相手の意向をまず最初に確認し、そのあとで医院の診療方針を明確にするということが「あと出しジャンケン」なのです。

最終的には患者さんがその医院を選ばないので「ジャンケンに負ける」こととなります。

これは、歯科医院に限らず、すべてのビジネスでも共通する重要なことだと思いましたが、今回のニュースレターで紹介しました。

一般のビジネスでは、このバブル崩壊後のデフレ経済化では、単純にすべての顧客を取り込むと赤字になっていく可能性が高いので注意が必要です。

「そうは言っても、そんなことは患者さん（お客さん）がたくさん来る医院（会社）だからできるんだ。」という声も聞こえそうですが、そういう意見ももちろん正解だと思います。

経営は、まず、どうやったら集客できるかという仕組みを作ることが第一です。

とにかく、なりふりかまわず頑張り、固定費をまかなえる粗利益がコンスタントにできる経営の仕組みを作ってから、次に「あと出しジャンケン」をすることになると思います。