Medical Business Association

ＭＢＡ 第 21 回 11 月セミナー・名刺交換会と懇親会のお知らせ

日 時 平成 29 年 11月 10日(金) 19:00～22:00 (18:30 受付開始)

◆セミナー ： 19:00～19:50(会費:1,000円)

◆名刺交換会 ： 19:50～20:10 ※セミナー・名刺交換会のみの参加も可能です。

◆懇親会 ： 20:15～22:00(会費:4,000円) ※セミナー受付時にお支払い下さい。

会 場

◆セミナー・名刺交換会 ： **三井不動産リフォーム株式会社 カンファレンスルーム**
東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル 35F

◆懇親会 ： **カフェダイニング しんじゅく 季膳房**
東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル 3F (TEL:03-3345-5341)

「開業 2 年で日本一のクリニックへ」

～知らないでは済まされない Web Marketingの威力～

現在、スマートフォンの所有率は 70%を超え、スマートフォンでクリニックを検索する事が当たり前の時代になってきました。従ってクリニック開業時のホームページの出来栄えや運用は経営に直結し、クリニックの未来を左右するまでになっています。

今回は、新規開業から 2 年、ある薬剤（院内処方）の売上が大学病院を抜き、日本一になったクリニックの事例を紹介していただきます。

ここは決して大きなクリニックでは無く、35～40 坪ほどでドクターは一人、単科で診療を行っています。そして積極的な広告はほぼ、ホームページのみ。どの様な事を考えて WEB 戦略を行っていったか、院長の診療に対する考え方、WEB 制作会社としての考え方について、この分野のスペシャリストの視点から開業後の軌跡を時系列で解説していただきます。

講 師: 株式会社 DEPOC 専務取締役 **安岡 俊雅 氏**

【講師略歴】

東京農工大学農学部卒業後、1999 年小野薬品工業株式会社に入社、東海大学病院、慶應義塾大学病院、基幹病院などを担当し、7 年間 MR に従事。2006 年株式会社 DEPOC を創業。クリニックや病院、大学病院の問題点を WEB マーケティングの視点から解決する事業を展開。300 件を超えるクリニックの WEB コンサルを行っている。

【お申込み方法】

- 下記の参加申込書要綱に従って、必要事項を事務局まで E―mail にてお申込み下さい。
- 参加費は当日承ります。懇親会への参加は 11 月 7 日(火)までにお申込み下さい。
- お申込み・お問合せ先
  MBA事務局 (株式会社ディクセル内 担当:白木) E－mail: dixel-hs@hi-ho.ne.jp
  MBA HP: http://med-b-a.com/act.html TEL: 09085927305(白木携帯)
- 協力: 三井不動産リフォーム株式会社

MBA 第 21 回 11月セミナー・懇親会・名刺交換会参加申込書

□ セミナー参加 □ 名刺交換会参加 □懇親会参加

【会社名】＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ 【部署・役職名】＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【氏 名】＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ 【TEL】＿＿＿＿(　　)＿＿＿＿

※参加が複数名の場合→(上記以外に＿＿＿名参加を希望いたします。