

歯科医専門の
HP制作・運営会社
である弊社に

ある歯科医の先生から
HPリニューアルの
問い合わせが入った

実際にお会いして
お話を伺う
ことになったが

電話での
アポ入れの時から
要領を得ない感じで
少し心配だった

後日
〇〇歯科クリニック

こんにちは
サンクレイオ翼
株式会社の
稲垣と申します

お忙しいところ
お時間をとって
いただきありがとうございます

ああどうも
わざわざお越し
いただいて
ありがとうございます…

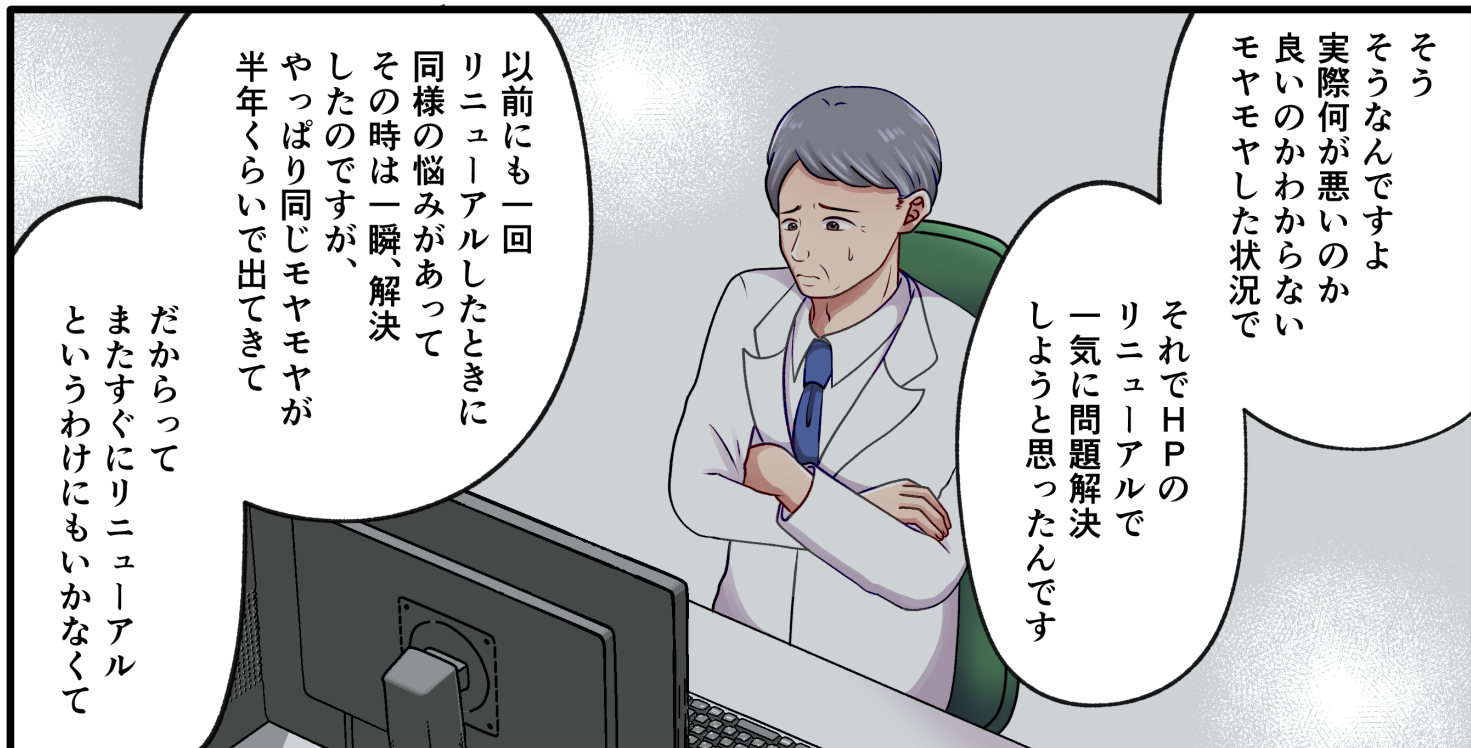
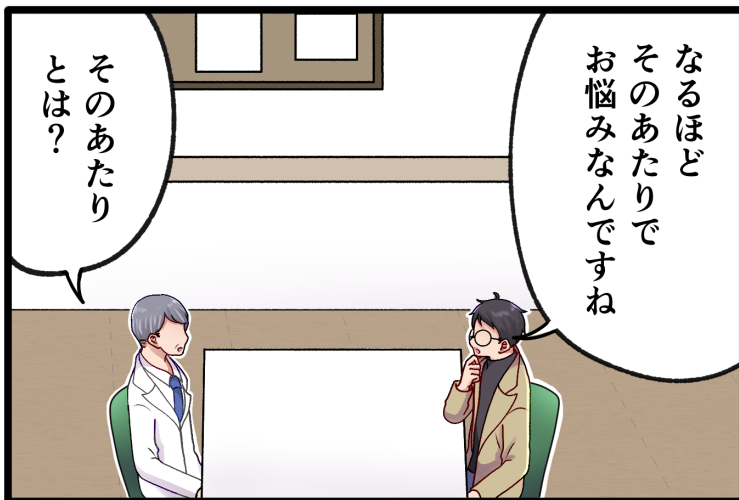
では先生
HPのリニューアルを
お考えとのことなので
現状をまず
お伺いしても
よろしいでしょうか？

はい
今あるHPなのですが
イマイチ患者さんの
反応が鈍いような
気がしています

現在の運営会社さん
からの報告では
PV自体は良いと
聞いているんですが
何か違うような気が…

なのでいっそのこと
別の会社リニューアルを
お願いした方が
いいんじゃないかと
思ったんですけど

あ
まただ…



ん？ でも
実際リニューアル
しないとなると
御社には仕事を
頼まないことに
なりますが…

そうなりますね

でも 必要もないのに
仕事を受注するのは
弊社のスタンスとは
異なりますので

あと
そういう短絡的な
仕事の受け方をすると
成果が出ない
もしくは 先ほど先生が
おっしゃっていたように
半年ほどで成果が
出なくなることも
多いですね

確かにHPの受注を
した方が弊社として
売上は上がるのですが

先ほど申した通り
先生の医院側にとって
本当にそれが
良いのかどうか…

こういうことって
双方納得した方が

長期的に見て
良い結果を招くと
信じています

なるほど

あ判断する期間の
フィーはしっかり
いただきますよ

そういう
スタンス
なんです

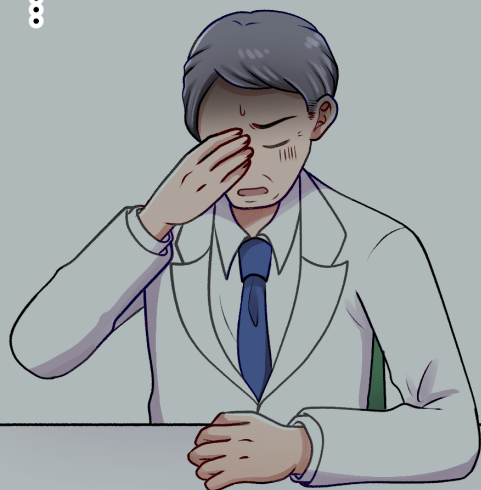
なるほど
でも確かにHPの
リニューアルを
相談しようと思ったとき

もう頼むしかない！
って決めて
連絡した後も

ああ電話してしまった
引き返せない

いくらぐらい
かかるんだろうとか
変えるって何を
変えるんだろうとか

他のことが
気になってしまって…





あまさに
そんなんです！

はっ



皆さん
そうおっしゃいます
連絡するときは
先生側で決断した
ときなんです

でも実はその
決断の前の段階…
まさに悩んでいる時に
適切に相談する相手が
欲しいはずなんです



いくら業者さんに
断ってもいいって
言われても
やっぱり時間を
取ってもらってる
わけなので
申し訳なくて
断り切れなく
なってしまうて…

向こうもそれが
わかってるのか

キャンセルでも
大丈夫ですよ

はいじゃあ
〇〇円に
なります！

一週間
以内に
契約書を…

発注前提で
どんな話を
進められることも
ありました

えっちょっ
待っ…



私たちが大事に
していることは
先生が納得して
いるかどうかです

なので納得して
「リニューアルしない！」
という判断を
されるのであれば
それは弊社にとっても
願ったりのことなのです！

結局
今回のお話を経て
現状と直近の推移

最終的な結論としては先生の願望
(保険・非保険患者の比率の見直し)
を踏まえ まずは広告運用を行い

先生の考え方や
課題などを
3カ月間費やして
分析・検討を
行いました

データを取った後に
現在のHPとは別に
自費治療専門の
サイトを作成する方が
良いとの判断に至りました

先生としても
自分が本当に思っていたことを
聞きだしてくれたこと
そしてそのための
戦略的なロードマップを
描いてくれたことで

やるべきこと、やらなくても
良いことが整理できて
モヤモヤした不安感から
脱却できて大変満足されています

先生と私たち、双方納得の上で
仕事を進めることが私たちの願いです！

サンクレイオ翼株式会社 稲垣信介