

DH・DAの
仕事をラクにする！

パーソナライズド動画を使った
患者さんとの**1 to 1** コミュニケーションシステム

Dental.DX



コロナ禍
でも 前年度
売上比

1.7億円UP
の
医療法人が監修



サンプル動画



HP

キャンセル率DOWN

リコール率UP

患者満足度UP

売上UP

「その人だけ」のオリジナル動画で
通院モチベーションをフォロー



約1000通りの動画で
患者さんに応じたアプローチが可能



動画作成・送信は
LINEでかんたん30秒

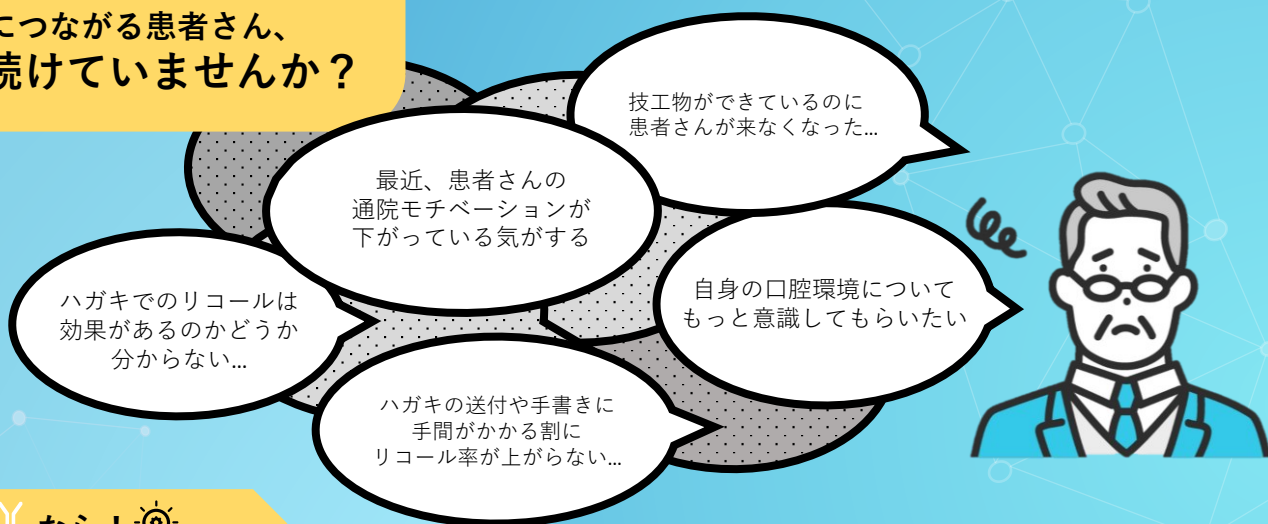


残りの治療回数を動画で通知
ゴールの視覚化でより通いやすく！



Dental.DX は、貴院の効率的な治療と高い収益性をサポートします

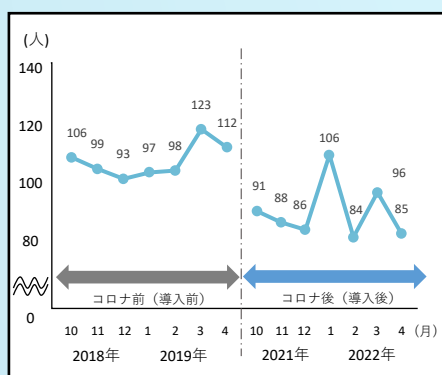
次につながる患者さん、
逃し続けていませんか？



Dental.DX なら！💡

01 キャンセル防止

初診、治療中、治療後など患者さんひとりひとりの段階に合わせた「その人だけのオリジナル動画」を作成。残りの治療回数や段階に合わせた内容を伝え、通院のモチベーションをサポートします。

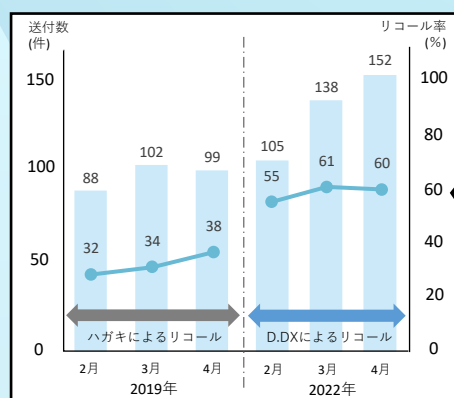


コロナ前より
毎月平均
13人減少

※医療法人社団ITSの平均データ
※2022年1/21～3/6はまん延防止等重点措置発令期間

02 リコール率UP

動画によるリコールは、ハガキに比べ見られやすく、住所が変わっても確実に届けることが可能。視聴状況も分かるため来院状況に応じた対応策を講じることもでき、リコール率UPに貢献します。



リコール率平均
35%→58%
平均送付数をもとに
人数換算すると、
34人→79人
導入前後で**45人増！**

※医療法人社団ITSの平均データ

試算例

キャンセル人数が毎月**13人**減少した場合、

6.5 万円の増収 (※キャンセル30分500点/人とした場合)

初診・治療中動画の平均送付数：平均**118本**/月

動画1本あたりの単価：**126円**

→動画送付にかかるコスト：約**1.5万円**/月

つまり、月間**5** 万円の増収

リコール人数が毎月**45人**増加した場合、

45 万円の増収 (※リコールによる再初診1000点/人とした場合)

リコール動画の平均送付数：**122本**/月

動画1本あたりの単価：**126円**

→動画送付にかかるコスト：約**1.6万円**/月

つまり、月間**43.4** 万円の増収

合計すると、年間で約**580万円**の増収が期待！

歯科医院に**1to1**の**DX**を。

Dental.DXサポートセンター

Web : <https://dental-dx.jp/>

Email : press@ddx.co.jp

開発発売元：合同会社東京オペラシティメディカルサービス

