あなたの院の現状を知るワーク

グループコンサルに参加する際に、いろいろなデータが必須となります。

早く成果を出すためにできるだけ正確な数値をご記入ください。

**◯院の状態**

　　スタッフ人数　治療スタッフ（自分を入れて）　　　　　人

　　　　　　　　　受付スタッフ　　　　　　　人

1. **利益率を計測する**

　過去６ヶ月の収入と支出の計算をします。収入は保険請求分、交通事故、

　往診等請求金額ベースで計算して下さい。

　支出は、通帳を見てその月に支払いした金額を計算して下さい。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 収入 | 支出 | 利益（収入−支出） |
| ６ヶ月前 |  |  |  |
| ５ヶ月前 |  |  |  |
| ４ヶ月前 |  |  |  |
| ３ヶ月前 |  |  |  |
| ２ヶ月前 |  |  |  |
| 先月 |  |  |  |
| 合計 |  |  |  |

６ヶ月分の総利益÷６ヶ月分の総収入×１００＝利益率

1. **過去６ヶ月の平均新患数を出します**

|  |  |
| --- | --- |
|  | 新患数 |
| ６ヶ月前 |  |
| ５ヶ月前 |  |
| ４ヶ月前 |  |
| ３ヶ月前 |  |
| ２ヶ月前 |  |
| 先月 |  |
| 合計 |  |

総新患数÷６＝１ヶ月平均新患数

1. **治療ひとり単価を出します**

　広告費や回数券の導入の際に必要な数字でもありますので

　しっかりと把握しておきましょう。

　売上は毎回の治療に関わるもの。物販は含みません。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 治療売上 | 総施術数 |
| ６ヶ月前 |  |  |
| ５ヶ月前 |  |  |
| ４ヶ月前 |  |  |
| ３ヶ月前 |  |  |
| ２ヶ月前 |  |  |
| 先月 |  |  |
| 合計 |  |  |

６ヶ月分の売上（治療に関わるもの）÷６ヶ月総施術数＝治療ひとり単価

**④　リピート数を出します**

　③で出した６ヶ月総施術数を６ヶ月間の総患者数（カルテの枚数）で

　割って下さい。患者一人あたりの平均来院数がでます。

６ヶ月総施術数を６ヶ月間の総患者数（カルテの枚数）＝ひとり平均来院数

**記入日　　　年　　月　　日**

**氏名**