

物販だけで毎月100万円売り上げる

Start up!!

待合室  
マーケティング®

【著者】中原維浩(医療法人社団栄昌会 理事長)

## 待合室からの医院革命!

先生方それぞれに、理想とする歯科医院像があると思います。しかし、来てほしい患者さんに理想的な治療を提供するためには、歯科医師と患者さんにギャップがあってはなりません。“待合室マーケティング®”は、待合室の掲示物や物販ディスプレイを活用して、物販売り上げとともに患者さんのデンタルIQを高め、ギャップを埋めることを目指します。本書では、患者さんへのセルフケアグッズの勧め方、効果的な物販ディスプレイの構築法、物販ディスプレイを中心とした実例紹介などが、わかりやすく解説されています。

《B5判・80頁・オールカラー 本体4,500円+税》

詳しい情報は  
こちら

## CONTENTS

## 第1章 待合室マーケティング®の意義

- 物販の役割 いま一度考えてみませんか?
- 物販エリアの改善 どこから手をつける?
- 待合室を科学する ニューロマーケティングと行動心理学

## 第2章 アイテムを知る者が物販を制す

- 患者さんの心を掴みやすいグッズって?
- 歯ブラシ処方時の注意点
- 侮れない歯ブラシ以外の物理的清掃用具
- 歯磨剤の基本を知ろう!
- 歯磨剤・洗口液の成分表示の見方・考え方
- 唾液検査の活用方法
- 唾液検査をグッズの処方に繋げよう!
- 口臭が気になる患者さんへのグッズの処方

## 第3章 効果的なディスプレイが患者の購入意欲を高める

- ディスプレイを変える7つの法則
- 効果的なPOPの作成法と活用法

## 第4章 事例紹介

- 商品の魅力が伝わらないと、患者さんは買ってくれない!
- どこに何を置か? すぐにわかるように配置しよう!
- モニターの下など、デッドスペースを有効活用しよう!
- 製品とポスターのバランスを考えよう!
- おしゃれで可愛いが、なぜか売れないディスプレイ
- あまりゴチャゴチャ置きたくない! インテリアとの見事な調和



臨床家のための  
デンタルスーチャリング

# 切開・ 縫合・ 結紮

松田 哲

明海大学歯学部  
機能保存回復学講座  
オーラル・リハビリテーション学分野  
PDI東京歯科診療所

写真と動画で理解が深まる

「脱・見よう見まね」の

外科処置!

軟組織への切開・縫合・結紮といった一連の外科処置は、正確さとスピードが必須であり、手技の善し悪しは治療結果へ直結します。また、切開線1本、縫合糸1本、縫合法、結紮法にもすべて根拠があります。本書では、使用するインスツルメントの選択、縫合糸の種類および選択、抜歯からインプラント・歯周外科にいたる切開・縫合・結紮について、基本テクニックから応用まで、多くの写真やイラスト、動画を使用し、解説します。

詳しい情報は  
こちら



Dental Sutureing



A4判・128頁・オールカラー  
本体7,000円+税



QRコードへのアクセスで、  
手技の動画をご覧いただけます!



CONTENTS

## Chapter 1 基本の準備と基礎知識

- 軟組織の切開の目的 ●局所麻酔
- 切開の基本 器具・機材の選び方と扱い方 etc.

## Chapter 2 縫合

- 断続縫合と連続縫合 ●マットレス縫合
- インプラント・歯周外科に役立つマットレス縫合
- 連続縫合 ●歯を固定源とした縫合 etc.

## Chapter 3 結紮

- 器械結び(基本編) ●器械結び(臨床応用編)
- 縫合糸の方向を変えない結紮

取扱店

D<sub>d</sub> 株式会社 デンタルダイヤモンド社

〒113-0033 東京都文京区本郷3-2-15 新興ビル  
TEL. 03-6801-5810(代) / FAX. 03-6801-5009



デンタルダイヤモンド

検索

Facebook・Twitter・メールマガジンもご利用ください!

最新刊のご案内や試し読みページの情報をお届けいたします!



メルマガ

