

試し読み版

2010年8月 版
メディカルコミュニケーションズ株式会社
調査レポート

～インプラント治療経験者 & 希望者 469名の調査結果～
「新説：インプラント患者獲得のための5つの鉄則」

レポート中に掲載させている調査データは弊社が独自で「歯科へ行こう！」会員4万人の中から無作為に抽出したインプラント治療経験者及びインプラント治療に興味がある患者469名に対して調査を行ったものです。

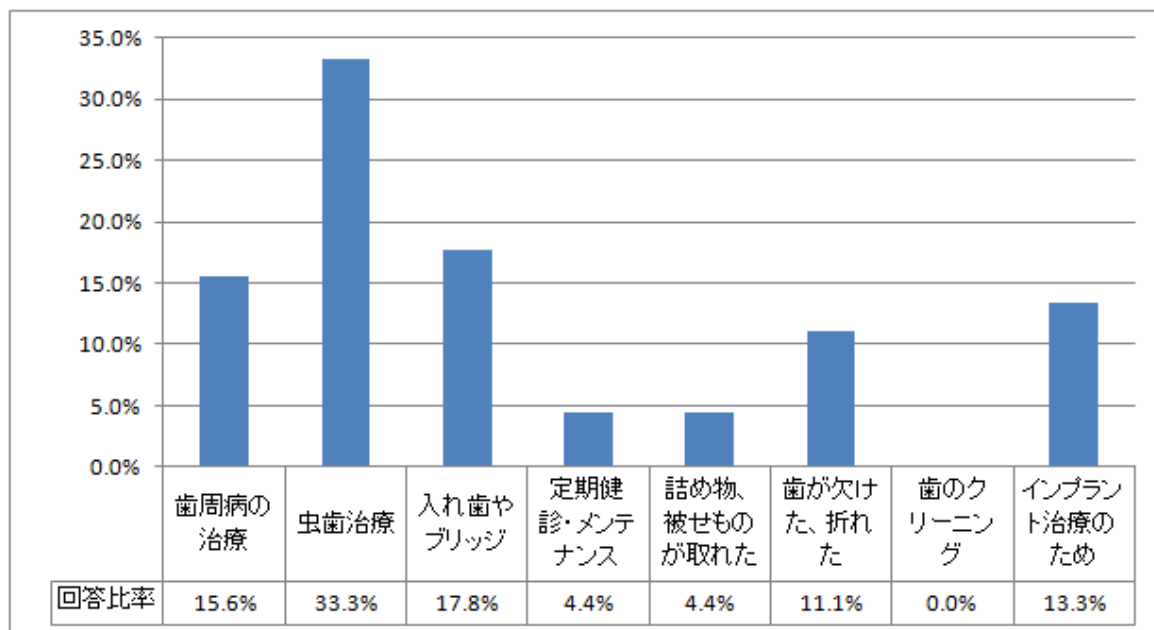
鉄則 1 . 「インプラント患者」の来院目的を把握する

今回のアンケートでは、歯科医院検索サイト「歯科へ行こう」の会員469名に対してインプラント治療の受診動向について調査を行いました。

まず、最初に「インプラント治療をうけるきっかけとなった来院目的」について見ていきたいと思います。

インプラント治療を受けた患者の元々の来院目的として「インプラント治療のため」と回答した患者は、わずかに13.3%しかいませんでした。最も回答が多かったのは「虫歯治療」33.3%、次いで「入れ歯やブリッジ」17.8%、「歯周病の治療」15.6%となっています。また、「歯が欠けた、折れた」と回答の患者も11.1%となっており、見逃せない数値です。

表1. インプラント治療を受けるきっかけとなった来院目的



ここ数年、インプラント専用のサテライトサイト(ホームページ)を作成してインプラント患者獲得を狙ってきましたが、今回の調査結果からインプラント専用のサテライトサイトからはインプラント患者全体の13.3%しかマーケティング対象にならないことがわかりました。

今回の調査からは、インプラント患者獲得のためには「インプラント専用のサテライト」だけではなく、「虫歯治療」「歯周病」「入れ歯、ブリッジ」の患者を積極的に獲得することが必要ということがわかりました。

鉄則 1

インプラント患者を獲得するためには、「虫歯治療」、「歯周病治療」、「入れ歯、ブリッジ」での来院目的の患者を獲得することが必要である。

鉄則 2. インプラント治療に至るまでのリードタイム

インプラント経験者にインプラント治療を受診するまでに、どのくらいの期間通ったかを、インプラント治療を受診するきっかけとなった来院目的別に分析しました。

全体では、半数以上が半年以上通ったと回答しています。来院目的別に見ると、「インプラント治療」目的の患者はインプラント治療を受けるまでに通った期間は、「1カ月未満」が最も多く(66.6%)となっています。逆に「虫歯治療」を目的に来院する患者は60%が1年以上通った後にインプラント治療を受けています。

「入れ歯、ブリッジ」、「歯周病治療」を目的に来院する患者も、インプラント治療を受診するまでに通った期間は比較的短い傾向になって

このことから、「歯周病治療」を目的に来院する患者も、インプラント治療を受けるまでに通った期間が比較的短期間でインプラント治療を受けることができれば比

■表2. インプラント治療に至るまでのリードタイム



逆に「虫歯治療」を目的とした患者は、インプラント治療に至るまでに通う期間が1年以上と長く継続的に通ってもらうことで見込患者を蓄積するという観点での患者維持活動が必要になります。

鉄則 2

短期間でインプラント受信を見込める患者を集めるためには、「インプラント治療」目的以外に「入れ歯・ブリッジ」「歯周病治療」の目的で来院する患者を集めることが有効である。