



手間と思わせないように・・・

導入して1年。会員数はちょうど600人のこうご動物病院様。

会員数が伸びるスピードの秘訣を伺いました。

向後院長：実際全体のカルテ数は1000人くらいですが、実質来られてない方もいらっしゃるの、有効カルテ数からI P mobileの割合をみると、80%が登録されていますよ。

お声掛けはどのようにされているのですか？

向後院長：声掛けは、1度目は軽く触れるくらい。2回目に「そういえばいかがですか？」と誘導します。やはり、ご年齢層が高い方や、携帯の操作が苦手な方もいらっしゃいます。ですが、そういった場合は「やってあげますよ」とこちらで預かり、ドメイン受信設定なんかもしてあげます。そしてその場で登録を完了させるのも大事です。他のスタッフも、会員を増やしたいと思ってくれているので、皆で協力して、登録者数を伸ばしています。



静かな住宅街の中にある、こうご動物病院様。ウッドテイストな外観から、一見動物病院には見えないような温かい雰囲気。

院内は、手作りのお知らせのボードや、スタッフ紹介等が貼られており、親しみやすい雰囲気が伝わってきます。また、患者さんとの笑い声も絶えず、院の雰囲気通りの、温かい動物病院です。

正直、最初は不安でした。 でも今は 無くてはならないものです

メールの反響はかならずあり!

メールの内容は、どのような内容なんですか？

向後院長：メールの頻度は週1回キャンペーンやイベント情報を送っています。お役立ち情報は、月1回ですね。

メールの反響はいかがですか？

向後院長：すごくあります。
タイムリーな情報が送れるため、急なトリミングのキャンセルがあった時など、すぐにメールで送ると、必ず埋まります。
先日、ワンちゃんのしつけ無料相談会の参加者を募集した所、2日で定員が埋まりました。

メールを送る際に、工夫されている事ってあるんですか？

向後院長：あとは、うちはHPにも力を入れていて、メルマガでクイズやなぞなぞを出題して、「答えはウェブで!」みたいにHPに誘導したりします。