月刊 AMCP レポート

AMCパートナーズ株式会社
〒541-0054　大阪市中央区南本町2-3-8
Tel:06-6262-2256/Fax:06-6262-2257
http://www.amcp.biz
amc-reception@amcp.biz

経営 VOL.27

SEO対策は本当に必要なのか？

前号では、自然に口コミが増えたというクリニックでは、実は院長先生が日々の診療で、“クリニックの役割”を全うしていたことが、結果として地域の患者さんのニーズと合致し、口コミの増加に繋がった…というお話をさせて頂きました。
また、自然ではなく意図的に口コミを増加させる方法として、日頃、お客様としてサービスを受けている際に、「感動（安心）した接客」と「不安（憤り）を感じた接客」の違いをみんなで検証し、それを持ち寄って議論した上で自院でできることを取り入れていきましょう、というお話もさせて頂きました。

しかし、これに対して『口コミも大切だけど、そもそも一度来てもらわないと…』と仰る先生がおられましたが、確かに、この先生の仰る通り、口コミ以前に「まず一度来てもらう」対策も大切です。そこで今号では、最近その最大のツールと言われているホームページについて、お話させて頂きます。

【ホームページ対策は生き残るための必須条件？】
今となっては、かなりのクリニックでホームページを開設されていますし、年配の方でも「ホームページを見て」という理由で来院されることが珍しくない時代となりました。
更にスマートフォンやiPad等の普及などでインターネットがより身近になりましたので、**『ホームページ対策は集患戦略を考える上では必要不可欠である』**ことは間違いありません。

【コストをかければ、効果が大きくなる？】
ホームページ対策と聞くと、「内容不明の費用が莫大にかかる」というイメージをお持ちの先生もおられるかも知れませんし、「費用をかければ効果が高いだろうけどウチでは無理」と思われている先生もおられるかもしれません。しかし、**必ずしも「費用をかければ効果が高くなる」とは限りませんし、打つ対策を絞れば莫大な費用も掛かりません。**
現に、毎月ホームページに数十万円お支払いの先生と、月1万円前後の先生とそれほどホームページによる“集患効果”には差がないことも多いというのが現状です。

【SEO対策とは…？】
数十万円の費用をかけている場合、それは主に**『SEO対策費』**ということが多いのですが、**SEO対策とは「Yahoo！やGoogle等の検索エンジンで検索した時に、検索順位が上に来るようにホームページを改良すること」**であり、これを行うにはかなりの専門知識・スキルが必要とされているものの、発注側には金額相場も内容もよく分からず「金額は高いが、本当に役立ってるのか？」という感覚に陥りやすいようです。

その原因の1つとして**SEO対策のコストと効果は“相対評価”であることが多い**ということが挙げられます。
例えば、SEO対策を行っている3つの医院があり、最もコストを支払っているA医院が20万円とすると、A医院より上位に来るためにB医院は25万円支払い、更にそれより上位に来るためにC医院では30万円…、というような**“負のスパイラル”に陥り、コストが肥大化することが多いためです。**
つまり、SEO対策を業者に依頼すると、コストと検索順位の関係は、「他院よりもコストを支払っているか？」という相対評価で決定されてしまうことが多くなります。このため、**上述のC医院のように、他院よりも検索順位を上位にしたいあまり、月30万円も支払ってしまうと、仮に、患者1人あたり単価が5,000円であれば、SEO対策によって患者さんが60人増加しないと費用対効果は赤字となります。**

それではSEO対策は一切しない方が良いのかと言えば、そうではありません。内容を絞り込んで行えば良いのです。
つまり、自院に日本全国の患者さんを呼び込む訳ではありませんし、標榜科目も決まっている訳ですから、来院して頂きたい患者さんの「地域」や「症状」は限られるはずです。ですから、『その方々たちに来て頂くにはどうすれば良いか』に的を絞り、それに応じたSEO対策を専門業者に依頼すれば良いのです。

【ご自身で調べて、納得のいく依頼をしましょう】
「Googleキーワードツール」というサイトがあります。このサイトでは、検索ワードを例えば「歯科」と設定すると、関連キーワードが何回検索されているか、皆さんがどのようなキーワードで検索をかけているか、ということがよく分かります。

「自分の地域、診療科目では、どのようなキーワードが検索されているのか」という、**“よく検索されているキーワード”の調査**をまずは先生ご自身でされて、その上で**『自院のホームページの現状はどうか？これらのキーワードは活用されているのか？これらを活用した内容に変更するには幾らかかるのか？その効果の見込みはどうなのか？』**という形で業者さんにSEO対策の依頼をされてみてはいかがでしょうか。

きっと、業者さんは「先生はよく勉強されている！」という印象を持ち、今までとは違う意識でお仕事をされ、それが結果的に適正料金で納得のいく対策を打つことに繋がるのです。

（※）　今号の補足 ：「ブログ型ホームページ」
… 近年、院長先生やスタッフの何気ない日常を書いた“ブログ”が、ホームページ上で公開されているのをよく見ます。特に院長先生のブログに関しては、「これまでは院長先生というと少し遠い存在と思っていましたが、何か親近感が湧いてきました」という患者さんからの声も多くあります。是非、一度“ブログ”を作成されてみてはいかがでしょうか。