

# 不景気と歯科医療

先日以下の様な郵便物が来ました。  
インプラントをやりませんか、というお誘いです。  
DVDで勉強すればやった事が無くてもその内に出来る様に成り、儲かりますよという内容でした。ネットで見ると以下の様な書き込みが多く見られます。不景気になると安易に歯を抜いてインプラントを薦める先生も中にはいるようですGVBDOの山崎先生は最先端の先生でインプラントをする先生はいないと言っています。掛け替えのない歯を出来るだけ抜かない様にしましょう。  
以下ネットの相談：  
左上の一番奥の歯がクラウンです。最近歯ぐきが腫れ歯医者に行ったところ歯ぐきを切られ虫歯になって骨が溶け歯が折れているから抜いてインプラントにきなさいと言われました。  
その他、削らなくて良い歯を削ったりする場合も有るようですし、痛くもない歯を麻酔をして無理に削ったら、歯あ痛くなり、神経を取られ、保険では奥歯に被せるのは銀歯になる、白い歯にしたいなら自費で10万近く掛かると言われる人も多くいるようです。自分のは自分で守りましょう。  
ネット相談から：  
先日、食事中に6番の銀の詰め物が取れたので、再度詰め直してもらいに歯科に行きました。治療は、下地となっている部分も取り替えて、銀の詰め物を再度行いました。下地の治療中は違和感のある痛みはなかったのですが、銀の詰め物をした後、詰め物を調整するときから、歯の一部分のみ、神経を刺激しているような激痛が走りました。その部分を削るときのみ、激痛が走ります。そのときは、担当医の先生が様子を見ましようとのことで家に帰りました。冷水を飲んでも、指で押さえても、歯磨きしても全く痛みは無いのですが、6番の歯が噛み合わさるように、歯を動かすと、神経を刺激しているような痛みが走ります。取れる前、取れた後にも食事を継続しましたが、全く痛みがなかったのに、詰め物を変えたとたんに、この痛みがでてきました。

期間限定の特別なお知らせです。



ゆうメール

差出人(差出發送代行) 0-18

佐川急便(株)

返還先：〒

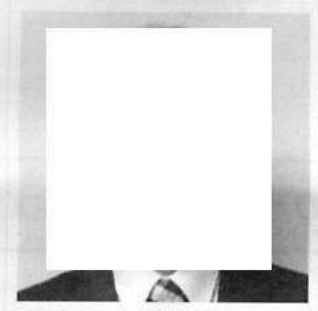
佐川急便(株) 社内メールセンター

この荷物はご依頼人様からお預かりした荷物を当社が差出人となって発送代行しています。

インプラントの実績がなくても、豊富な技術や知識がなくても、安売りしなくても、売り込まなくても、立地が悪くても、効果が出ない広告を打たなくてもインプラント患者は獲得できます。

## “証拠”

なぜ、                     郡の小さな町にある、  
廃業寸前だった歯科医院は、インプラント実績ゼロにも関わらず、たった“2年で200本以上”成約し  
“年商4,500万円”を突破できたのか？



歯科（                    ） 院長

年、年商1,000万円を切り、先代院長より廃業を言い渡される。しかし、同年より                    メソッドを取り入れ、インプラント経験0にもかかわらず、2年で200本以上のインプラント成約に成功し、年商4,500万円を達成。

この実績は、ほんの一例に過ぎません…  
今なら先生も、年間100本の成約は十分に可能です。

インプラントで成功している歯科医院には、明確な理由があります。

結論からいえば、それは豊富な実績や治療技術ではありません。

私自身、インプラント実績0本からわずか2年半で、  
年間100本以上のインプラントを成約することができました。

そして、その後も164本、208本と毎年成約数を増やし  
年商を3,492万円から1億円に持って来ることができました。



インプラント患者獲得実践会  
代表

次のページをお読み下さい>>