

PRE-VISIT GUIDANCE × LINE × RECALL

保険診療クリニック

電話を減らし、 受診前後の案内を途切れ させない。

受診方法・持ち物・予約・再診案内をLINEで自己解決へ

業界別 AI集客・予約導線のご提案

2026.09.02



今の集客を捨てず、役割分担を変える。

既存媒体は新規発見に残し、興味の深掘りと再来を自社導線へ。



媒体を否定するのではなく、得意な役割だけ任せます。

答えは、3つを一本につなぐこと。



入口の興味を、そのまま予約・再来まで引き継ぎます。

電話が集中し、受診前の同じ案内を何度も繰り返す。

01

診療時間の質問
電話集中

02

持ち物・受付方法
毎回答える

03

再診・検査
手動リマインド

問題は“集客数”だけでなく、選ばれ方と追い方が人に依存していること。

投稿ごとに、違う入口をつくる。

同じフォロワーでも、反応するテーマは違います。

1

症状の一般情報

コメント「受診」

2

受診目安

コメント「予約」

3

季節のお知らせ

コメント「季節」

投稿テーマを入口IDとして、次の案内を変えます。

入口ごとに、InstagramのDMステップを変える。

見た内容の続きを、順番に届けます。



IG Harness : コメント検知 → 内容別DM → 時間差ステップ → LINE案内

LINEに入った後も、専用シナリオへ分岐。

最初から説明し直さず、興味に合った次の一步を見せます。



投稿 → IGのDMステップ → LINEシナリオを、1本の導線として設計

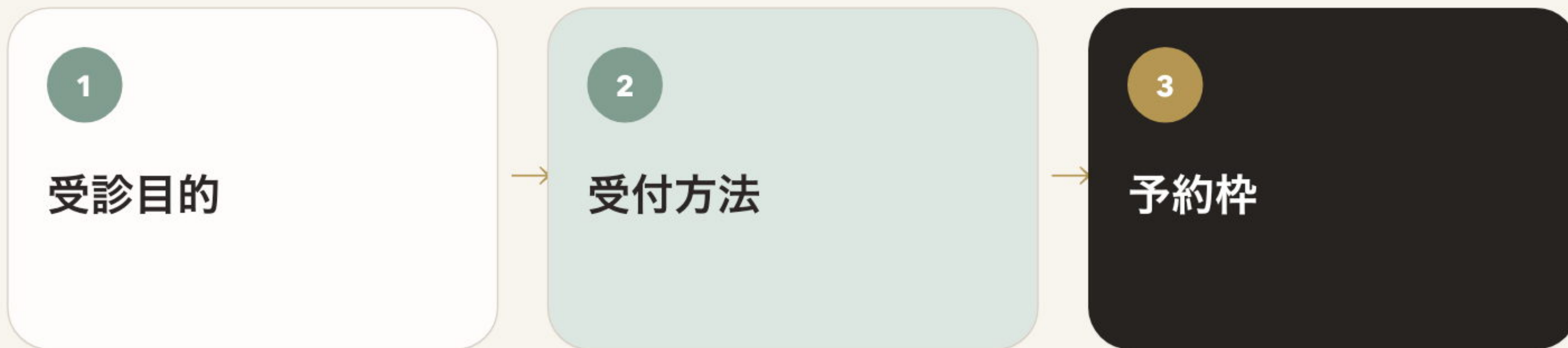
SNSが変わっても、“同じお客様”のまま。

どの投稿に反応した人かを、LINE側へ引き継ぎます。



顧客理解がゼロに戻らないから、案内が自然につながります。

“人気順”ではなく、“相性順”で案内する。



お客様が自分で“当たり”を探すのではなく、仕組みが候補を絞ります。

受付方法・必要な持ち物・予約枠を確認

今週の空き枠

木 3

金 4

土 5

日 6

月 7

日付を選ぶ



候補を見る



予約相談

1

おすすめ枠

11:00

2

空きあり

14:30

3

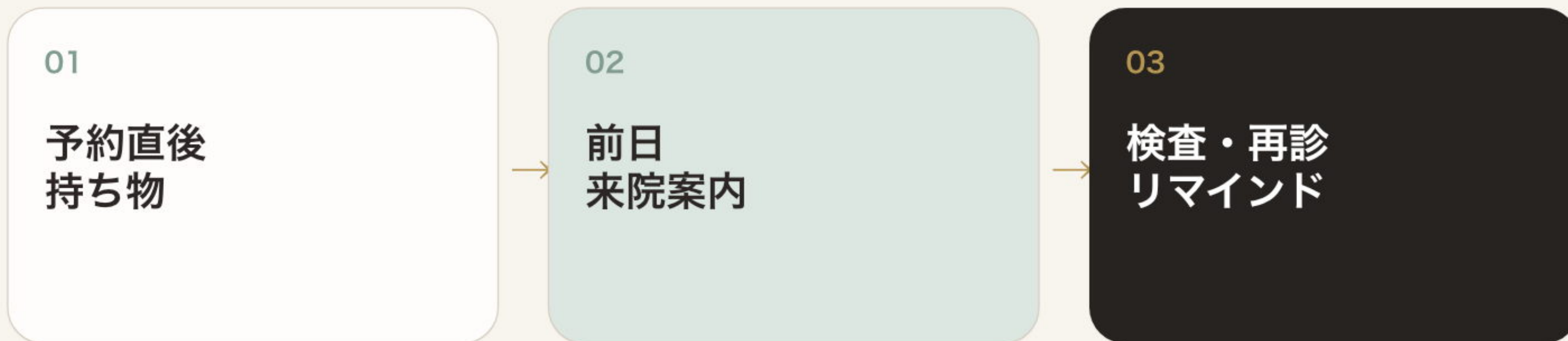
相談可能

16:00

※実証実験では、既存予約ルールと実際の空き枠へ接続します。

予約して終わりではなく、再来まで育てる。

来店・受診後の案内も、時期に合わせて変えます。



“次にいつ連絡するか”を担当者の記憶に頼りません。

個人の知名度ではなく、店舗・医院の導線を資産にする。

これまで

電話対応が受付に集中
案内品質が人で変わる
再診漏れを追えない

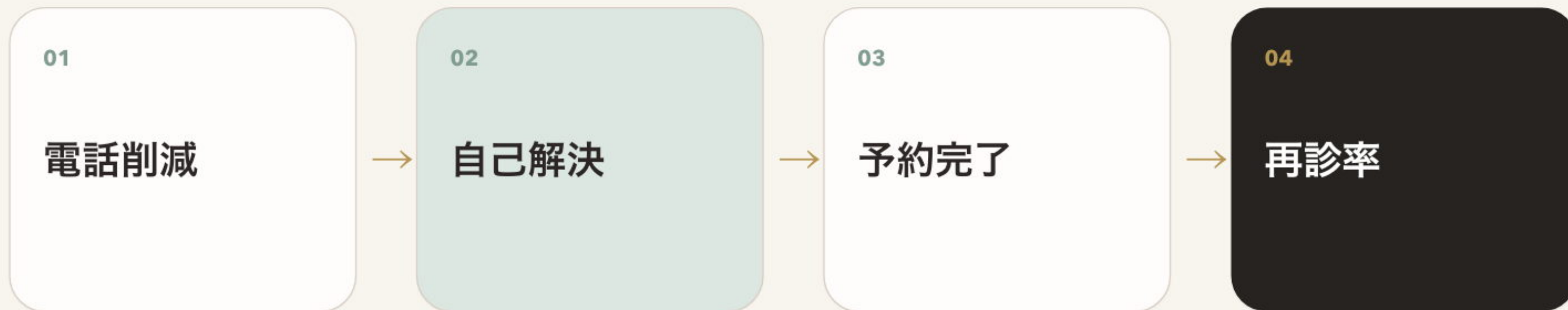
今回導入するシステム

LINEで自己解決
必要時だけ人へ引継ぎ
再診案内を仕組み化

属人性を減らし、空いている人・枠・メニューへ予約を届けます。

“なぜ予約・再来されたか”まで見える。

次の投稿とシナリオを改善するための数字です。



投稿 → IG DM → LINE登録 → 予約 → 再来
同じお客様の流れとして検証

4週間だけ、1導線から試す。

既存運用を壊さず、結果を見てから広げます。



緊急症状や診断判断はLINEで完結させず、適切な受診・電話・救急案内へ誘導します。

NEXT DECISION

まずは、 1投稿・1導線から。

受診案内1導線から4週間。
予約・再来・負担が変わるかを確認します。

4週間の実証実験を相談する

