

OURDENT

常に一步先を見つめるいちばん小さな歯科企業体ourdentが繰り広げる活動。
前人未達の、だがしかし誰もが考えていたことを実現することこそがミッションだと考えるourdentのいまを伝えるレポートです。

Topics

Vol.2 May 2006

でんたる器材ライブラリー &ポッドキャスト スポンサー募集!

・ でんたる器材ポッドキャストイング

前回ご紹介いたしました、ポッドキャスト。おかげさまで（調子に乗って？）第4作までリリースすることができました。思いのほか、苦情、クレーム、罵倒、破門、絶交などのご意見は来ておりませんので、きっと皆さん眠れない夜のお供に繰り返し聴いていただいているのではないかと、一人ほくそえんでおります。今後も特に激烈な絶縁状でも届かぬ限りは続けていくつもりでございます。ぜひとも応援くださいませ。

・ スポンサーが必要だということに

スタートしてから気がつくのもどうか、と我ながら思うのですが。実際に初めてみますと、今後より面白い番組を制作し続けるためには有用な情報源とともにある程度の経費も必要になることがわかりました。たとえば業界で有名な方にインタビューに行く場合にはもちろん交通費もかかりますし、手ぶらで・・・というわけにもいかないでしょうし。もちろん弊社も事業として継続する以上はどこかで利益を生まないといかんのだな、ということ考えて「スポンサー大募集」を行うことにいたしました。

・ ポッドキャストの広告宣伝効果

といっても、一般のラジオのようにいったん放送すれば100万人単位で告知できる、というようなマスメディアではございません。あくまで業界に特化したミニコミ的な位置なのです、まだ。

そこでどのように広告宣伝効果を考えるか。これには私も悩みました。しかし、考えてみればもともと狙うべき層が「歯科商店営業マン」という非常に狭いゾーンなのです。であれば、100万人に聴いてもらえるようなメディアより、むしろ「確実に500人の記憶に残る」手法を安価に狙った方が効果が望めるのでは、と考えました。

アワードのポッドキャストはまだ登録数が100程度です（2006年5月20日現在）が、実際にはその登録されたパソコンを通じておそらくは10名程度の営業マンや内勤の社員さんが繋がっているはずですよ。

そう考えればすでに1000人の現場業界人に聴いてもらっているのでは、なんて思うのですがいかがでしょうか（ちょっと狸の皮算用）。また、放送と違い繰り返し聴け、また途中で用事が入っても自由に一旦停止や巻き戻しが可能、という利便性を考えても宣伝効果は別次元のもので。

・ というわけでスポンサーを募集いたします

というわけでして、スポンサーさんを募集することに踏み切りました。これまた捕らぬ狸計算では10社程度にお願いできれば、などと考えているのです。

本レポートをお読みの皆様ご自身になっていただいてももちろんありがたいですし、仕入れ先の歯科企業さんにお声かけいただいても、と思いません。資金的なこともちろんなのですが、器材ライブラリー、器材ポッドキャストという一連の私の考えている構想に、ともに仲間として取り組んでいただける企業が出てくることがいちばんの収穫と考えております。

スポンサー企業へのいろいろな特典を考えました。中でも目玉は、従来歯科ディーラーとしか契約しなかったよ「でんたる器材ライブラリー」をスポンサーには特別に供与する、ということです。これだけでも大変メリットがあるのでは・・・と考えています。

そのほか、スポット広告を激安で募集しております。1ヶ月1万円、この間4回アナウンスいたします。研修会のご案内、キャンペーンご案内、新刊のご案内、企業広告、いろいろお使いいただければと思います。

・ 詳しくはこちらから

以上の情報をwebサイトに掲載しておりますので、ぜひご一読いただければと存じます。

<http://www.ourdent.com/our/library/podcast/index.htm#04>

さて、今月は来週の九州デンタルショー、来月は業界団体の総会シーズンと、これから忙しくなっております。私も来月は東京方面をあちこち回る予定にしております。

だんだんと暖かくなってまいりますし、梅雨でじめじめした季節となります。みなさまもぜひお体にはお気をつけいただきながらお仕事励んでいただきますよう。レポート第2号でした!

2006/5 taka

アワデントの主なもの

- ☑2006年7月9日、福岡市にて「西川義昌先生講演会」を主催いたします。診査診断とコンポジットについての1日講演会です。
- ☑4月～9月の熊本でのベーシックコース、KOCが無事にスタートしました。今回は定員をオーバーして15名の受講生です。
- ☑5月20日より、熊本市で京都の茂野啓示先生をおよびしての3回コースをスタートいたしました。
- ☑6月17日から京都市で開催する岩切明美先生の歯科衛生士コース、あと数名定員まで余席がございます。
- ☑6月中旬は関東地区～関西地区での出張を予定してます。うちにも顔出せ！という方はお声をおかけください。
- ☑家族でフィリピンのボラカイ島に遊びにいってきました。旅行記書いてます。
- ☑上記はすべて弊社サイト<http://www.ourdent.com>に詳細アップしております。ぜひご覧下さい。

ひとこと通信

- ・みなさまゴールデンウィークはいかがお過ごしでしたか？旅行記やポッドキャストで繰り返しお伝えしておりますが、ボラカイ、なかなかよかったです。近場安価時差少ない美味しい美しいと満足度高し、でございました。おすすめです。
- ・今月は器材ライブラリーの納品が無かったことに気がつきました・・・しかし、来月の導入のお約束がありますのでこれから23社目に向けて準備です。全国の歯科商店さんの営業マンに向かってるんな情報を発信できることはとても楽しく意義のあることだと思っています。天職、ではないかとすら思うこのごろ。
- ・保険改訂の影響はそろそろ出てくるのかなあ・・・と皆さん思っている頃だと思います。先日某歯科ディーラー社長と飲みながら語ったのですが、もしも歯科医院の経営状況が悪化したとして、やはり我々納入業者への価格圧力は起こりうるのだろうか、と。問題は我々がそれにどう対処するかですよ、という話になりました。
- ・歯科医院や歯科技工所の利益構造を見たとき、材料費や外注技工料といった流動経費の割合は我々よりもずっと少なく合計で30%程度だと考えられます。果たしてそれを努力の末10%カットすることができたとしても、売上全体から見れば3%。10～15%の減収が予測される今回の改訂にはとても追いつくはずがありません。むしろ器材や補綴物の質の低下、各種サービスの低下などによるデメリットは3%を上回るのではないかと思います。歯科商店とはいえ、組織の経営に携わるものでしたらその意味は考えずともわかるはずなのです。
- ・ところがきつとこの業界では「先生方の経営難に当社の低価格でご協力いたします」なんて低価格セールが出てくるんだろうなあ・・・と二人して飲みながら失笑しておりました。頭ではわかっている、実際行動に移す段階では従来の高度成長時代の戦術しか打てない、というのがまだまだ実態なのかもしれませぬ。
- ・しかし、やはり夢は見てみたいものです。本当の意味で医療の現場をサポートするために、今何をすべきか。そんな青臭い気持ちに忠実に働いた結果、利と豊かな生活が得られる業界で働きたいと考えております。とてもちいさな業界だからこそ、気がついた人間が少しだけ実行に移すことで5年後には予想もつかない展開になっていること・・・そんなことを考えた5月でした。
- ・いつも全国の歯科商店を訪問すると、社長さんたちと夜な夜なそんな話で盛り上がります。酒に流すにはもったいない貴重なお話ばかりです。何らかの形でそんな意見を残して、世に問えないものかなあ、などと思案しております。また悪企み、です（笑

ご連絡先

有限会社アワデント 粟津貴昭 Awazu Takaaki Mr.

〒862-0921 熊本市新外4丁目6-65

電話096-331-06567 FAX096-331-0577

e-mail: taka@ourdent.comweb-site : <http://www.ourdent.com>