

필요한 것만 권하는 피부주치의

일산점 김명환 피부과전문의 (대표원장)



서양에서는 행운을 의미한다는 “7”

여러가지 설이 있지만 메이저리그에서 유독 7회에 점수가 많이 나는 것을 보고 럭키세븐이라는 말이 생겨났고, 고대에서부터 이어지는 행운의 숫자와 연계되면서 “7”은 그렇게 기분 좋은 숫자가 되었다. 일산점의 7주년을 맞아 방문하는 길이 즐거운 이유이기도 하다.



SNS 플랫폼은 건재함의 역사다

일산점은 개원 이후 블로그를 비롯해 카카오톡채널 등 SNS 플랫폼을 활용한 마케팅을 지속적으로 진행해 온 병원이다. 병원에서 온라인 마케팅은 어떤 의미일까.

“블로그를 중심으로 계속 운영해 왔으며, 앞으로도 유지할 생각인데요. 수치적으로 환산할 수는 없지만 고객과의 신뢰도를 쌓는데 기여하는 바가 있습니다. 내원 전후에 온라인상에서 일산점을 만나볼 수 있는 공식 채널이기도 하고요. 해당 블로그를 접한 고객님에게 진료 현장을 넘어 일산점의 모습을 보여주는 부분이니깐요.” 정리하면 SNS 플랫폼을 통한 최대 성과는 일산점의 건재함을 보여주는 것이다. 병원은 OPEN/CLOSE 시간이 있지만 SNS 플랫폼은 24시간 가동되면서 일산점의 면면을 보여주는 창구이기 때문이다.

선택과 집중, 무좀 레이저 치료가 의미하는 것

최근 무좀 레이저 치료를 런칭하면서 모든 콘텐츠를 정비하고 SNS 채널을 활용하여 정보를 제공했다. 피부과전문의이며, 입증된 레이저 치료의 효과를 집중적으로 알리는 전략이었는데 선택과 집중의 결과는 성공적이었다. 일관되고 지속적인 메시지를 통해 믿을 수 있는 피부과전문의 병원임을 공개적으로 보여주고 환자에게 선택지를 주는 것. 온라인과 오프라인이 연계되는 순간이다.

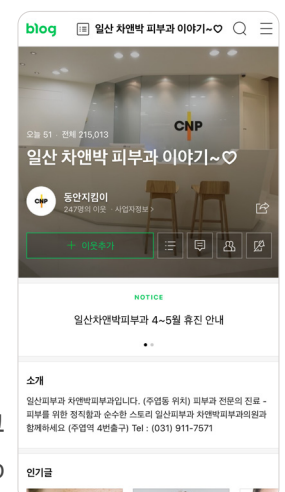
“최근에 마케팅 효과를 거둔 사례인데요. 온라인 콘텐츠를 통해서도 객관적이고 정확한 정보 제공을 우선으로 하고 있습니다. 피부과전문의 병원으로서 객관적인 정보를 온라인에서 안내하고 내원시 연장선상에서 동일한 치료를 진행함으로써 신뢰를 쌓아가는 것 같습니다. 무좀 치료에 대한 인식도 바뀌고, 환자들도 치료 효과에 만족하면서 주변 이들에게 믿고 권하는 시술로 자리잡고 있습니다.” 아내가 남편과 함께 오는 경우도 있고, 남편이 무좀 시술을 받다가 추가 문의를 하면서 아내를 데리고 오기도 하는 등 신규 환자 유입에도 도움이 되고 있다.

필요한 것만 원하는 피부주치의, 그 담백함

7년간 일산점에서 함께 한 직원들과 고객들의 인연이 주마등처럼 지나간다. 총괄과장을 비롯해 구성원들이 서로 화합하는 모습은 병원의 전체적인 분위기를 안정감 있게 형성한다. 그 안정감이 고객에게 그대로 전달되는 것은 당연지사. 직원들에 대한 고마움을 전하면서 김원장은 매 순간 긴장감을 가지고 피부과 시술의 진화, 고객들의 생애 주기에 따른 대비를 철저하게 하고자 한다는 포부를 밝혔다.

“개원 이후에 고객들에게 가장 많이 들었던 말은 ‘필요한 것만 원하는 원장’이라는 것이었어요. 칭찬인 듯 아닌 듯 그 의미를 알 수 없었는데 최근에 들어서는 조금은 긍정적인 의미로 느껴져요.” 과잉 진료가 없다는 걸 이젠 고객이 스스로 알아 차리고 대체적으로 원하는 시술은 믿고 받는다고 한다. 군더더기 없이 담백하게 진료하는 피부과전문의로서 그동안의 신뢰가 쌓인 결과이리라. 피부과는 생애 주기별로 경험해야 하는 곳, 예방 차원의 시술 외에는 현재 필요한 것만 권해도 충분하다.

필요한 것만 원하는 피부주치의, 앞으로 개개인에게 꼭 필요한 피부주치의의 또 다른 이름이다. (끝)



차앤박피부과 일산점 블로그
blog.naver.com > ilsan_cnp