

液晶とLEDの出会いが、  
サインの価値を変えました。



【BRID + 病院の看板】

以前からお使いの看板と同じ場所に  
BRIDを設置していらっしゃいます。

**今後について**  
 今後は治療器具メーカーに画像データを頂いたり、LED部を工夫してもっともっとコンテンツを充実していく予定です。液晶の画像を増やして、BRIDの機能をフル活用し、多くの患者さんに当院の良さをお伝えしたいですね。

**液晶部**  
 治療内容や設備、院内風景の画像を表  
 示して「丁寧な治療」や「充実した設備」  
 をご案内しています。

**LED部**  
 アイキャッチを目的に電話番号や営業  
 時間などを流しています。

**購入の決め手**  
 購入の決め手は大きく分けて2つあります。1つは他院との差別化。近頃は歯科医院も増えて、当院の周りにも何件も立ち並んでいます。そういった中で、少しでも当院をアピールする手段が必要だと考えていました。もう1つは維持コストです。以前、電柱広告やバスの停留所に広告を出したこともあるのですが、コストの面を考えると継続して出すことができせん。その両方の問題を解決できるのがBRIDだったんです。

**導入効果**  
 来院効果だけみると、时期的なものもあるので、どの程度患者さんが増えたかどうか判断するのは難しいです。ですが、導入後は患者様の反応もよく、特にお子様からは「病院の前にテレビがある！」と喜んでいただいております。日中でもよく見えるし、夜は周辺が暗くなるのでひととき目立っていますよ。



コンテンツ内容

ハイブリッドデジタルサイネージ  
 〇歯科医院  
 導入事例  
 vol.8



**上野歯科医院様は上野毛駅の程近く。商店街に医院を構える歯科医院です。下町風情の残る上野毛の地で長い間、地域の方の歯の健康を見守ってきました。現在は二代目である上野隆生院長が引き継いでいます。患者さんとのコミュニケーションを大事にしている上野先生は「歯の治療だけではなく、患者さんが抱えているさまざまな悩みを相談してもらえるような街の病院でありたい」と語ってくれました。**

この地に歯科医院を開いて約20年。この度、東和のハイブリッドデジタルサイネージ「BRID」を購入して頂きました。以前も何度か訪問販売を受けたことがあるのですが、手が放せなかったの  
 で、その都度資料だけ置いて帰ってもらっていたそうです。「今回はたまたま手があいていたので、デモを見せて頂くことにしたんですよ。」そう語る上野院長に、購入後約3週間が経過したところでお話を伺うことができました。

