

병·의원 경영 시스템 구축

원장님이 멈춰도,
병원은 굴러가야 합니다

언제까지 원장님 혼자 채우시겠습니까?
직원이 움직이고 시스템이 만드는 매출
이제 원장님께도 '진짜 휴식'을 선물하세요

NEST SOLUTION | 큐렛(주)

T. 010-3129-8248 E. nestsadvice@gmail.com W. nestsolution.co.kr

프로필명함 홈페이지

네스트솔루션은 가격을 숨기지 않습니다

컨설팅 패키지 & 비용

진단형	실행형	파트너형	프리미엄
270 만원	**470**만원	**1000**만원	**1500** 만원
1회(4주 프로그램)	월/ 최소 6개월	월/ 최소 6개월	월/ 최소 6개월
"문제가 뭔지 알고싶다"	"전환율 재방문율 당장 올려야 한다"	"진료에만 집중하고 싶다"	"경영 전체를 맡기고 확장한다"

업무 내용	기준 단가	진단형	실행형	파트너형	프리미엄
01 병원 운영 총괄 컨설팅 및 경영회의	350만원	진단회의1회	●	●	●
02 인사 노무 관리 및 조직운영	250만원			●	●
03 채용 면접 직원 교육 및 온보딩	180만원		교육1회	●	●
04 진료 프로세스 및 환자 서비스 개선	220만원	진단리포트	●	●	●
05 보험청구 및 수가 운영 자문	180만원			●	●
06 운영 매뉴얼*SOP 제작 및 업데이트	170만원		●	●	●
07*KPI 관리 및 매출 분석 경영 리포트	220만원	1회 리포트	●	●	●
08 현장 방문 및 문제 해결	180만원	1회	월1회	월2회	주1회
09 원장 관리자 경영 자문(수시 상담)	130만원		월1회	●	●
10 긴급 운영 지원 및 프로젝트 수행	120만원			●	●
패키지 가격 (개별 합계 2000만원)	2000만원	350만	780만	1400만	2000만

모든 패키지 현장 방문
무료 진단 제공

병원규모·진료과목에
따라 가격 상이

파트너 마케팅비
50만원 지원(미플로우 연계)

*SOP:표준 운영 절차
- 작업 순서와 방법을 구체적으로 문서화한 '행동 매뉴얼'

*KPI :핵심 성과 지표
-성과를 객관적으로 측정하기 위해 설정하는 '핵심 기준 점수'

네스트의 매출 보장형 전환

매출과 함께 가는 보장형 계약

*파트너형, 프리미엄에 한해 매출 연동형으로 전환 할 수 있습니다.

매출 연동형

고정 월 보수를 절반으로 낮추고, 계약 시점의 기준 매출을 넘어서 증가분에 대해서만 성과 보수를 받습니다. 기존 매출은 직전 3개월 평균으로 확정하며, 계약서에 명시합니다.

월 보수 = 기본료 (정가의 50%) + 기존 매출 초과분 X 10%

파트너형 기본료	프리미엄 기본료	성과 보수 상환
월 700만원	월 1000만원	정가의 200%

파트너형 기준 시뮬레이션

기준 매출(직전 3개월 평균) 1억원/ 기본료 500만원 + 초과분 10% 가정

월 매출	기준 대비 증가	기본료	성과 보수	총 지급액
1억원(변화 없음)	0원	500만	0원	500만
1억 3000만	+3000만	500만	300만	800만
1억 6000만	+6000만	500만	600만	1,100만
2억	+1억	500만	1000만	1,500만
성과가 없으면 정가(1000만원)의 절반만 지급 - 리스크를 함께 집니다				상한 2,000만

STEP 01	STEP 02	STEP 03	STEP 04	STEP 05
무료 현장 진단	진단 리포트	패키지 설계	계약 & 착수	월간 성과 리뷰
1-2시간 방문	누수 구간 기준 매출 확정	항목 기간 금액 확정	최소 6개월	숫자로 정산

개원부터 함께합니다

개원 병원 패키지

개원 첫 6개월이 병원의 평생을 좌우합니다.
입지 선정부터 인테리어 동선, 인력 세팅, 초기 마케팅까지 네스트가 개원을 설계합니다.

부담은 줄이고, 시작은 확실하게

매출 연동(%) 계약 가능

개원 초기 고정비 부담 대신,
매출이 오른 만큼 함께 가는 구조.

업계 최저 수준 비용

동일 조건 대비 합리적인 개원 컨설팅 비용.
미플로우 마케팅 연계 시 추가 혜택.

01 입지·상권 분석

진료과목별 수요·경쟁 분석과 손익 시뮬레이션

02 인테리어·동선 설계

환자 경험과 진료 효율을 함께 잡는 공간 설계

03 인력 채용·교육

오픈 멤버 채용 기준·온보딩 매뉴얼 세팅

04 개원 마케팅

미플로우 연계 오픈 유입 캠페인 · 지역 타깃

05 초기 운영 SOP

접수·상담·결제·CRM 표준 절차 즉시 가동

06 오픈 이벤트 기획

초기 신환 확보를 위한 프로모션 설계

07 공간 및 시스템 설계

환자의 대기·이동 동선, 직원의 업무 효율 분석해
자체 개발한 '스마트 동선 관리 시스템'을 구축

08 맞춤형 앱·기능 개발

병원 운영 특화 기능, 자체 앱 필요시,
전문 AI 개발팀이 원하는 기능을 맞춤형으로 개발

딱 30초,
우리 병원 자가진단 표

아래 8개 중, 우리 병원에 해당하는 항목에 ✓ 하세요.

- ☑ 상담 처방은 많은데, 결제 전환율을 정확히 모른다
- ☑ 한 번 온 환자의 재방문율을 모른다
- ☑ 진료 항목별 수익(객단가·마진)을 따로 보지 않는다
- ☑ 직원마다 응대가 제각각이다 (응대 매뉴얼이 없다)
- ☑ 최근 1년 안에 직원이 2명 이상 그만뒀다
- ☑ 노쇼·이탈 환자를 관리하는 시스템이 없다
- ☑ 마케팅비는 쓰는데 '어디서 효과 나는지' 모른다
- ☑ 원장님이 진료·경영·직원관리를 거의 혼자 한다

0-2개 · 양호

3-5개 · 주의
매달 수백만 원 누수 가능

6-8개 · 위험
(즉시 진단 권장)

01 경영 전략

매출은 '유입'이 아니라 '누수'에서 갈립니다

마케팅으로 노출·유입을 2배로 늘려도, 상담에서 놓치고 결제에서 새고 재방문이 끊기면
매출은 제자리입니다.
문제는 '더 많이 부르는 것'이 아니라, '들어온 환자를 놓치지 않는 것'입니다.

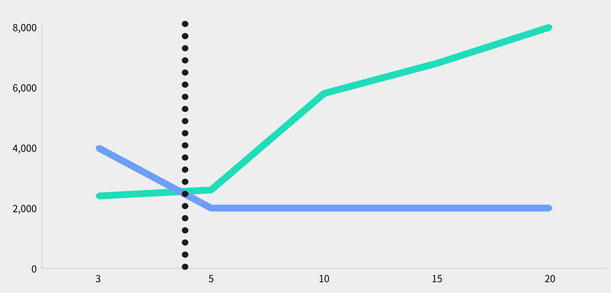


02 개원 & 경영 전략

손익 시뮬레이션 | 진료별 수익 분석 | 성장 로드맵 | KPI 리포트

입지·진료과목 경쟁분석부터
손익 시뮬레이션·회수기간 설계,
진료별 수익(객단가·마진) 분석까지.
감이 아니라 숫자 기반 성장 로드맵으로
다음 투자를 결정합니다.

손익 시뮬레이션



진료별 수익

수술/ 시술	18%
비수술 주사	38%
충격파	18%
수액	12%
기본 물리치료	8%

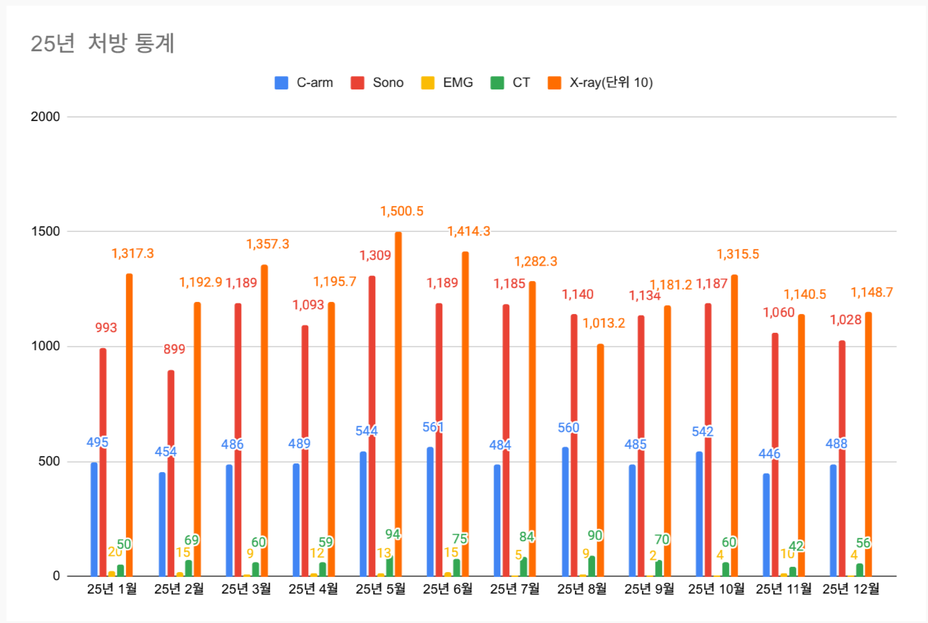
03 병원 통계

환자 수 증가는 '감'이 아니라 '통계'에서 나옵니다

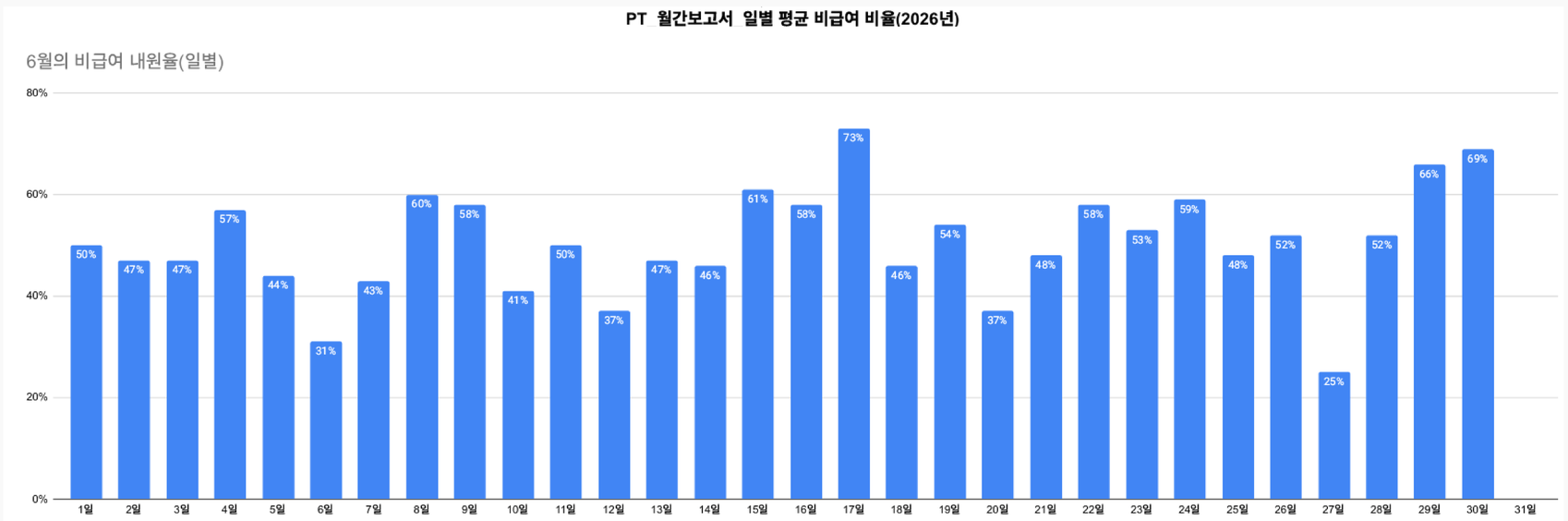
겉핥기식 리포트가 아닙니다. 병원의 모든 데이터를 다각도로 정밀하게 통계 분석하여,
어디서 매출이 새고 있고 어디를 고쳐야 하는지 가장 체계적인 해답을 숫자로 도출합니다.

실제 운영에 필요한 통계 40가지

- 대기 평균
- 치료 진행 평균
- 파트별 체류 시간
- 직원별 상담 성공률
- 재진율 통계
- 총 대기 시간
- 진료 시간 평균
- 상담률 통계
- 재고 관리



방	유형	건	대기 평균	최대 대기	총 대기 시간	진행 평균	최대 진행	총 진행 시간	장기대기	대기 점유
▸ 접수보류	표본 부족	9 배제 4	27.2분	1시간 19분	4:05:10	-	-	00:00	44% 4건	0%
▸ 진료실1	혼합형	402 배제 18	21.7분	1시간 58분	145:08:34	1.6분	38.2분	10:55:43	26% 106건	17%
▸ 4층 대기실	변동형	233 배제 87	20.2분	2시간 47분	78:30:46	3초	4.4분	10:08	24% 55건	9%
▸ 진료실2	혼합형	118 배제 3	19.1분	1시간 47분	37:33:28	54초	21.9분	1:45:26	22% 26건	4%
▸ 처치실	변동형	28 배제 15	16.1분	2시간 6분	7:31:44	2.7분	16.3분	1:15:07	18% 5건	1%
▸ 수납대기	변동형	976 배제 161	15.6분	2시간 34분	253:02:25	6초	24.3분	1:35:32	18% 175건	30%
▸ 진료실3	표본 부족	7 배제 1	14.7분	44.3분	1:43:02	26초	3분	02:59	14% 1건	0%
▸ 진료보류	변동형	12 배제 3	14.2분	1시간 16분	2:50:10	-	-	00:00	8% 1건	0%
▸ 기본물리치료	변동형	345 배제 125	12.3분	2시간 49분	70:45:31	10.7분	1시간 47분	61:39:21	13% 44건	8%
▸ C-Arm	변동형	77 배제 11	10.8분	1시간 47분	13:51:47	6.9분	28.2분	8:54:03	10% 8건	2%
▸ 3층 대기실	변동형	763 배제 14	9.4분	2시간 18분	119:30:30	3초	13.4분	38:48	7% 51건	14%
▸ Sono	변동형	143 배제 22	9.4분	59.1분	22:19:57	6.3분	1시간 2분	14:55:56	6% 9건	3%
▸ 진료 상담	변동형	207 배제 35	8.9분	54.6분	30:43:00	10초	17.3분	33:17	5% 11건	4%

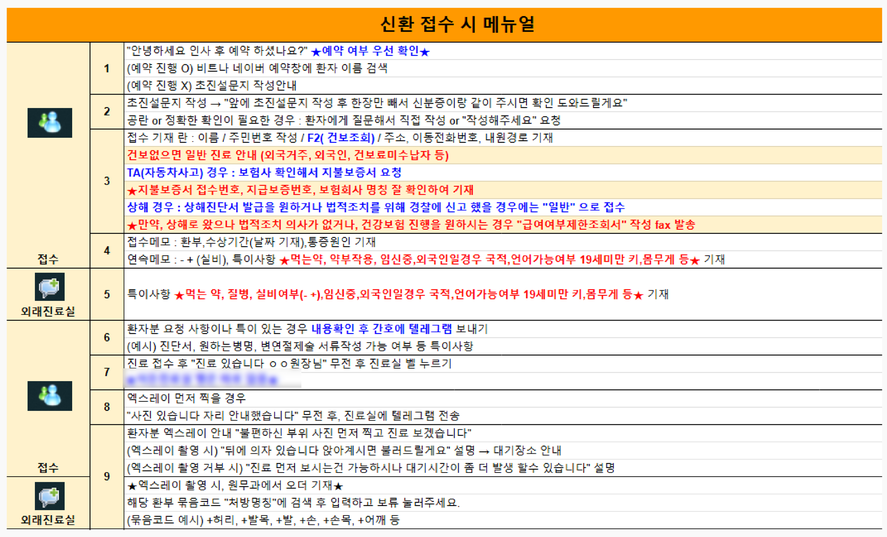


04 CS·상담 & CRM

상담 SOP | 결제 전환 | 재방문 CRM | 노쇼, 이탈 방어

실전은 '느낌'이 아니라 '시스템'입니다

같은 환자도 누가, 어떻게 응대하느냐에 따라 결제율이 달라집니다.
네스트는 병원 맞춤 응대 절차(SOP)를 세우고 직원을 교육해 상담 성공률을 끌어올립니다.
그리고 한 번 온 환자가 다시 오도록, 데이터 기반 CRM으로 재방문을 설계합니다.



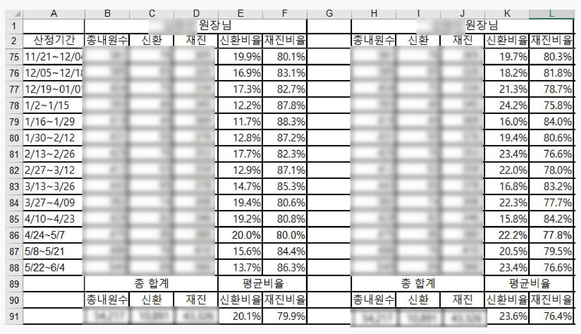
신환 접수 시 메뉴얼		
접수	1	"안녕하세요 인사 후 예약 하셨나요?" ★예약 여부 우선 확인★ (예약 진행 O) 비트나 네이버 예약창에 환자 이름 검색 (예약 진행 X) 초진설문지 작성안내
	2	초진설문지 작성 → "앞에 초진설문지 작성 후 한장만 빠서 신분증이랑 같이 주시면 확인 도와드릴게요" 공란 or 정확한 확인이 필요한 경우 : 환자에게 질문해서 직접 작성 or "작성해주세요" 요청
	3	접수 기재 란 : 이름 / 주민번호 작성 / F2(건보조회) / 주소, 이동전화번호, 내원경로 기재 건보없으면 일반 진료 안내 (외국거주, 외국인, 건보료미수납자 등) TA(자동차사고) 경우 : 보험사 확인해서 지불보증서 요청 ★지불보증서 접수번호, 지급보증번호, 보험회사 명칭 잘 확인하여 기재 상해 경우 : 상해진단서 발급을 원하거나 법적조치를 위해 경찰에 신고 했을 경우에는 "일반" 으로 접수 ★만약, 상해로 왔으나 법적조치 의사가 없거나, 건강보험 진행을 원하시는 경우 "급여여부제한조회서" 작성 fax 발송
	4	접수메모 : 환부,수상기간(날짜 기재),통증원인 기재 연속메모 : - + (실비), 특이사항 ★먹는약, 악부작용, 임신중,외국인일경우 국적,언어가능여부 19세미만 키,몸무게 등★ 기재
외래진료실	5	특이사항 ★먹는 약, 질병, 실비여부(- +),임신중,외국인일경우 국적,언어가능여부 19세미만 키,몸무게 등★ 기재
	6	환자분 요청 사항이나 특이 있는 경우 내용확인 후 간호에 텔레그램 보내기 (예시) 진단서, 원하는병명, 변연절제술 서류작성 가능 여부 등 특이사항
	7	진료 접수 후 "진료 있습니다 ㅇㅇ원장님" 무전 후 진료실 벨 누르기 [redacted]
접수	8	엑스레이 먼저 찍을 경우 "사진 있습니다 자리 안내했습니다" 무전 후, 진료실에 텔레그램 전송
외래진료실	9	환자분 엑스레이 안내 "불편하신 부위 사진 먼저 찍고 진료 보겠습니다" (엑스레이 촬영 시) "뒤에 의자 있습니다 앉아계시면 불러드릴게요" 설명 → 대기장소 안내 (엑스레이 촬영 거부 시) "진료 먼저 보시는건 가능하시나 대기시간이 좀 더 발생 할수 있습니다" 설명 ★엑스레이 촬영 시, 원무과에서 오더 기재★ 해당 환부 묶음코드 "처방명칭"에 검색 후 입력하고 보류 눌러주세요. (묶음코드 예시) +허리, +발목, +발, +손, +손목, +어깨 등

환자 유치를 위한
표준 응대 절차(SOP) 수립

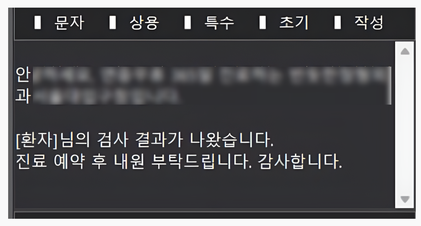
의료 현장과 임상 생리를 이해하는
전문가의 정밀 진단 및 효율적 동선 설계

이탈률 방어, 매출 지향적
CRM 및 고객 관리 최적화

상담 성공률 증대 및 재방문율 극대화를 위한
맞춤형 CRM 시스템 구축



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1				원장님						원장님		
2	산정기간	총내원수	신환	재진	신환비율	재진비율		총내원수	신환	재진	신환비율	재진비율
75	11/21~12/0	[redacted]			19.9%	80.1%					19.7%	80.3%
76	12/05~12/1	[redacted]			16.9%	83.1%					18.2%	81.8%
77	12/19~01/0	[redacted]			17.3%	82.7%					21.3%	78.7%
78	1/2~1/15	[redacted]			12.2%	87.8%					24.2%	75.8%
79	1/16~1/29	[redacted]			11.7%	88.3%					16.0%	84.0%
80	1/30~2/12	[redacted]			12.8%	87.2%					19.4%	80.6%
81	2/13~2/26	[redacted]			17.7%	82.3%					23.4%	76.6%
82	2/27~3/12	[redacted]			12.9%	87.1%					22.0%	78.0%
83	3/13~3/26	[redacted]			14.7%	85.3%					16.8%	83.2%
84	3/27~4/09	[redacted]			19.4%	80.6%					22.3%	77.7%
85	4/10~4/23	[redacted]			19.2%	80.8%					15.8%	84.2%
86	4/24~5/7	[redacted]			20.0%	80.0%					22.2%	77.8%
87	5/8~5/21	[redacted]			15.6%	84.4%					20.5%	79.5%
88	5/22~6/4	[redacted]			13.7%	86.3%					23.4%	76.6%
89		총 합계			평균비율			총 합계			평균비율	
90		총내원수	신환	재진	신환비율	재진비율		총내원수	신환	재진	신환비율	재진비율
91		[redacted]			20.1%	79.9%		[redacted]			23.6%	76.4%

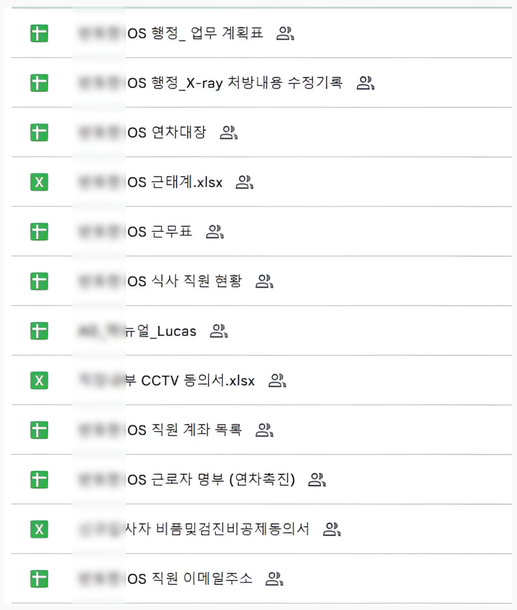


05 인사·조직관리

채용 온보딩 | 교육 매뉴얼 | 평가 보상 | 이탈 방지

사람 때문에 원장님이 흔들리지 않도록

직원 한 명이 나갈 때마다 병원이 휘청인다면, 그건 '사람' 문제가
아니라 '시스템' 문제입니다.
채용 기준부터 교육 매뉴얼, 평가·보상, 이탈 방지까지
원장님이 진료에만 집중해도 조직이 스스로 돌아가게 만듭니다.



컨설팅 전과 후,
숫자가 바뀝니다

상담 → 결제 전환율

전 32%

후 48%

+16% ▲

재방문율

전 41%

후 63%

+22% ▲

노쇼율

전 18%

후 9%

-9% ▼

월 매출 (지수)

전 100

후 145

+45% ▲

왜 네스트는 '숫자'로 결과를 낼까요?

① 측정

전환율·재방문·객단가를 먼저 데이터로 만듭니다.

② 개선

가장 크게 새는 구간부터 시스템으로 막습니다.

③ 검증

매달 숫자로 정산하고 다음 목표를 잡습니다.



직접 운영하며 검증합니다.

네스트 9개 지점, 모두 지역 검색1위

서울대입구 · 난곡사거리 · 홍대 · 이수 · 교대역 · 까치산역
수원점 · 안성

+5,733건
9개 지점 리뷰 증가 합계

최대 6.7배
방문자 리뷰 증가

최대 +25%p
재진율 상승

이론이 아니라, 17년 '현장'이 만든 컨설팅

책상에서 나온 컨설팅과, 18년간 임상 현장에서 부딪혀 만든 컨설팅은 다릅니다.

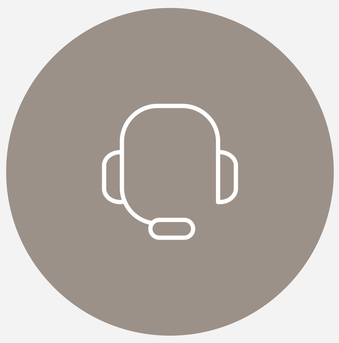
일반 컨설팅	네스트 솔루션
보고서만 두껍고 실행은 원장님 몫	현장에 들어가 함께 실행
어디서나 똑같은 표준안	병원별 1:1 맞춤 설계
마케팅 따로, 운영 따로	유입부터 매출까지 한 흐름
진단 후 '일아서' 진행하는 불편함	숫자로 확인하고 정기적인 동행



네스트 솔루션, 김상연 대표

환자를 ‘치료’하듯, 병원도 ‘진단’이 먼저입니다.
원장님의 분신이 생긴것처럼 병원이 돌아갑니다.

병원의 '밖'과 '안'을 함께 바꿉니다.



Step 01

개원 컨설팅

- 입지·동선·손익까지,
  시작을 설계합니다.



Step 02

경영 전략

- 매출 구조 진단과 성장 로드맵을
  구상 합니다.



Step 03

CS·상담

- 상담을 결제로 바꾸는 표준 절차를
  성립합니다.



Step 04

CRM·재방문

- 한 번 온 환자를 단골로 만드는
  프로토콜을 설계합니다.



Step 05

인사·조직관리

- 흔들리지 않는 팀을 위한
  매뉴얼을 제작합니다.



Step 06

마케팅 연계

- 유입과 운영을 하나로 진행하기 위해
  마케팅을 도입합니다.



Step 07

시스템 설계

- 병원 운영 특화 기능, 자체 어플리케이션이
  필요시, 전문 AI 개발팀이 직접 원하는 기능을
  맞춤형으로 개발해 드립니다.

지금, 무료 진단부터 시작하세요

밖에서 부르고, 안에서 잡는다

네스트 솔루션

전환·운영을 통한 매출 상승
들어온 환자를 결제·재방문으로

미플로우

유입 마케팅을 통한 환자 유입
병원 밖에서 환자를 부르는





상담 후
이탈하는 환자

결제로 이어지는
내부 SOP 구축

NEST SOLUTION | 큐렛(주)

T. 010-3129-8248 E. nestsadvice@gmail.com W. nestsolution.co.kr

프로필명함 홈페이지