

Osstem

Ai 시대 살아남는 치과의 조건

강의자 :김영준



안녕하세요, 블리스치과 원장 김영준입니다.

Dr.김영준 대표원장



보건복지부 인증 통합치 의학과 전문의

- AAID 미국 치과 임플란트 회원
- 오스템 임플란트 자문 위원
- 2019년, 2021년 한국의 인물 : 치과, 치아건강부분 대상수상
- 현) 블리스치과 대표원장





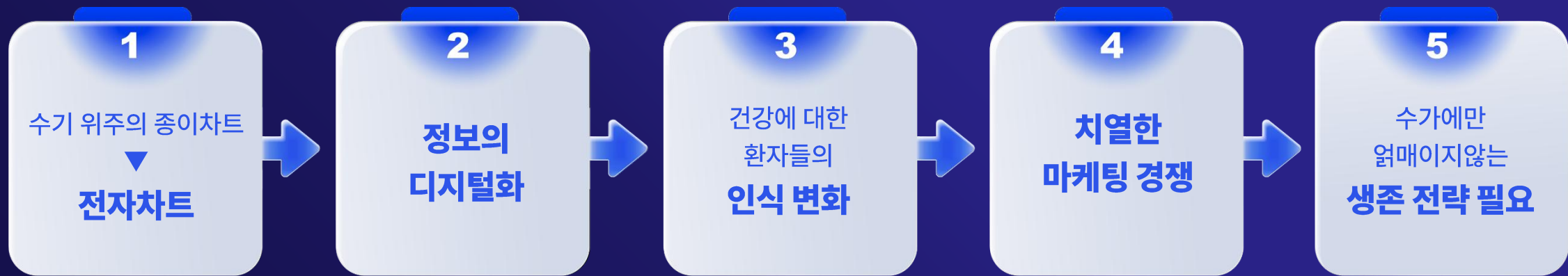
Ai 시대 살아남는 치과의 조건

Contents

- 
1. AI 치과의 매출 구조 이해하기
 2. 우리는 무엇을 바꿀 것인가?

AI 치과의 매출 구조 이해하기

변화하는 치과



혹시 이런 생각 하고 계시진 않나요?



" 마케팅 비용은 계속 나가는데,
효과가 있는 건지 모르겠어요 "



" 직원들이 알아서 안 움직여요.
매번 말해야 해요."



" 환자가 점점 줄어서,
매출이 갑자기 너무 떨어졌어요."



" 구인난에 직원 구하기도 힘든데,
있는 직원도 금방 나가요."



우리는 의료인이면서도 경영인이다.



매출증대를 위한 방법. 누구나 다 아는 똑같은 것 말고 뭐가 있나요?

온라인 마케팅

DB 마케팅

덤핑

내부 마케팅



직원 구인

구인 어려움

최저임금 10,030원 인건비 상승



환자들도 변하고 있습니다.

치과를 알아가는 소비자들

환자들의 수준은 더 높아지고 있습니다.

어떤 곳이 아픈지 알아야 약을 먹을 수 있습니다.

▶ 데이터 정의 / 데이터 기반 업무 정의

치과의 매출을 구성하는 8가지



A

규모가 비슷한 치과와의
통계 비교
우리치과의 차이 비교



B

대표 항목



C

빅데이터와의 차이 비교

치과의사가 '직접' 매출이 만들어지는 구조를 알아야 한다.

❑ 매출이 어디서 만들어지는지 모른다.

'진료만 잘하면' 매출이 오를 거라고 생각합니다.
→ 틀렸습니다.

'마케팅만 열심히 하면' 환자가 올 거라고 생각합니다.
→ 반만 맞습니다.

치과 매출은 진료실이 아니라
치과 전체 시스템에서 만들어집니다.



치과 내부의 목표 셋팅

2026년 07월 1-5주차 근무일수 등 설정하세요!

1주차 근무일수 0 명 2주차 근무일수 0 명 3주차 근무일수 0 명 4주차 근무일수 0 명 5주차 근무일수 0 명

2024-01-01 부터 2025-02-28 기간 전수문자에 대한 통계치입니다.

신원수납비율	구원수납비율	구신원수납비율	신원액단가	구원액단가	구신원액단가	보험청구액단가	평균액단가
92%	81%	73%	713,292 원	125,573 원	9,400 원	51,223 원	198,309 원

합수

전수전수 ☐ 고정 19 건

신원 전수 ☐ 고정 2 건

구원 전수 ☐ 고정 17 건

구신원 전수 ☐ 고정 6 건

신원 내원경로

원자소개 ☐ 고정 0 건

인도별 검색 ☐ 고정 1 건

직원의 근무 ☐ 고정 0 건

매출

과단 부담금 ☐ 고정 998,221 원

비보험 의료액 ☐ 고정 1,664,463 원

예약매출 ☐ 고정 4,862,789 원

신원 예상매출 ☐ 고정 1,937,328 원

구원 예상매출 ☐ 고정 2,922,205 원

구신원 예상매출 ☐ 고정 3,258 원

전단

전단 예상원자 ☐ 고정 3 건

전단 전수 ☐ 고정 0 건

전단 수확률 ☐ 고정 3.75 %

전단 금액 ☐ 고정 206,570 원

전단 금액 통계율 ☐ 고정 62.35 %

전단 이익배계수 ☐ 고정 0 개

신원자료 전단 이익배계수 ☐ 고정 0 개

전단 신원 ☐ 고정 0 건

전단 구원 ☐ 고정 0 건

전단 구신원 ☐ 고정 0 건

추가 전단 성공률 ☐ 고정 40 %

추가 전단 경영금액 ☐ 고정 3,000,000 원

추가 전단 당일입금액 ☐ 고정 1,000,000 원

상담

상담 수행전수 ☐ 고정 0 건

상담 이익배계수 ☐ 고정 0 개

경영 이익배계수 ☐ 고정 0 개

상담금액 ☐ 고정 135,331 원

경영금액 ☐ 고정 128,802 원

전세금액 ☐ 고정 0 건

부담통제 ☐ 고정 0 건

상담당일 의료액 ☐ 고정 1,744,309 원

상담당일 진료입금액 ☐ 고정 135,26 %

상담당일 비급여전료비율 ☐ 고정 10 %

상담금액 통계율 ☐ 고정 95.18 %

신원 상담성공률 ☐ 고정 64.97 %

신원 평균경영금액 ☐ 고정 0 원

신원 평균당일 의료액 ☐ 고정 5,895 원

전료

임플랜트 수술건수 ☐ 고정 4 개

상담당일 임플랜트 수술건수 ☐ 고정 1 개

보험(비보험)

보험자수 ☐ 고정 82.19 %

상당보험자수 ☐ 고정 36.39 %

병병자수 ☐ 고정 49.53 %

치과 내부의 목표 점검

2026년 07월 1-5주차 근무일수 등 설정하세요!

1주차 근무일수 0 명 2주차 근무일수 0 명 3주차 근무일수 0 명 4주차 근무일수 0 명 5주차 근무일수 0 명

2024-01-01 부터 2025-02-28 기간 전수문자에 대한 통계치입니다.

신원수납비율	구원수납비율	구신원수납비율	신원액단가	구원액단가	구신원액단가	보험청구액단가	평균액단가
92%	81%	73%	713,292 원	125,573 원	9,400 원	51,223 원	198,309 원

합수

전수전수 ☐ 고정 19 건

신원 전수 ☐ 고정 2 건

구원 전수 ☐ 고정 17 건

구신원 전수 ☐ 고정 6 건

신원 내원경로

원자소개 ☐ 고정 0 건

인도별 검색 ☐ 고정 1 건

직원의 근무 ☐ 고정 0 건

매출

과단 부담금 ☐ 고정 998,221 원

비보험 의료액 ☐ 고정 1,664,463 원

예약매출 ☐ 고정 4,862,789 원

신원 예상매출 ☐ 고정 1,937,328 원

구원 예상매출 ☐ 고정 2,922,205 원

구신원 예상매출 ☐ 고정 3,258 원

전단

전단 예상원자 ☐ 고정 3 건

전단 전수 ☐ 고정 0 건

전단 수확률 ☐ 고정 3.75 %

전단 금액 ☐ 고정 206,570 원

전단 금액 통계율 ☐ 고정 62.35 %

전단 이익배계수 ☐ 고정 0 개

신원자료 전단 이익배계수 ☐ 고정 0 개

전단 신원 ☐ 고정 0 건

전단 구원 ☐ 고정 0 건

전단 구신원 ☐ 고정 0 건

추가 전단 성공률 ☐ 고정 40 %

추가 전단 경영금액 ☐ 고정 3,000,000 원

추가 전단 당일입금액 ☐ 고정 1,000,000 원

상담

상담 수행전수 ☐ 고정 0 건

상담 이익배계수 ☐ 고정 0 개

경영 이익배계수 ☐ 고정 0 개

상담금액 ☐ 고정 135,331 원

경영금액 ☐ 고정 128,802 원

전세금액 ☐ 고정 0 건

부담통제 ☐ 고정 0 건

상담당일 의료액 ☐ 고정 1,744,309 원

상담당일 진료입금액 ☐ 고정 135,26 %

상담당일 비급여전료비율 ☐ 고정 10 %

상담금액 통계율 ☐ 고정 95.18 %

신원 상담성공률 ☐ 고정 64.97 %

신원 평균경영금액 ☐ 고정 0 원

신원 평균당일 의료액 ☐ 고정 5,895 원

전료

임플랜트 수술건수 ☐ 고정 4 개

상담당일 임플랜트 수술건수 ☐ 고정 1 개

보험(비보험)

보험자수 ☐ 고정 82.19 %

상당보험자수 ☐ 고정 36.39 %

병병자수 ☐ 고정 49.53 %

치과의 매출이 만들어지는 항목

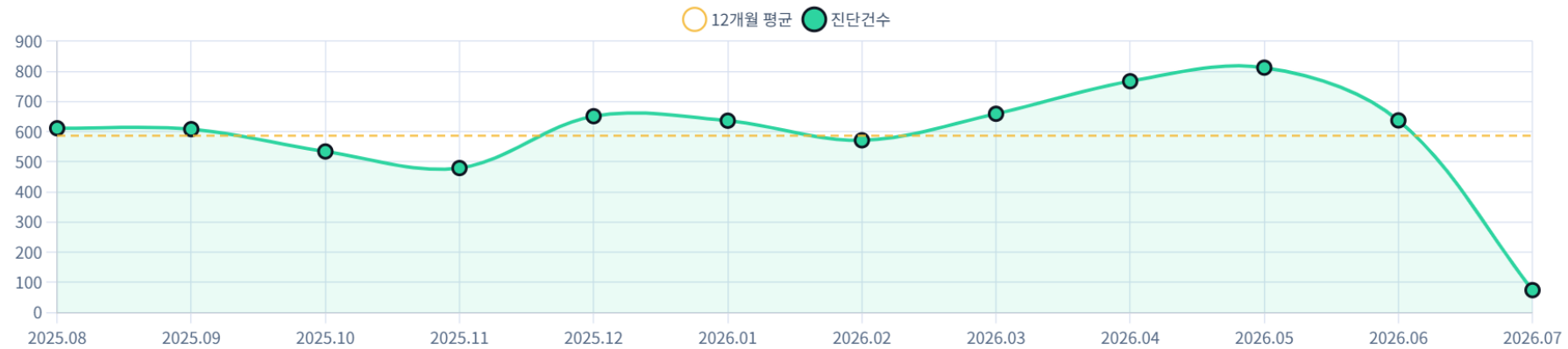
#03 진단

진단건수 [건]

12개월 평균
587건

최솟값
74

최댓값
812



추가진단 수행율

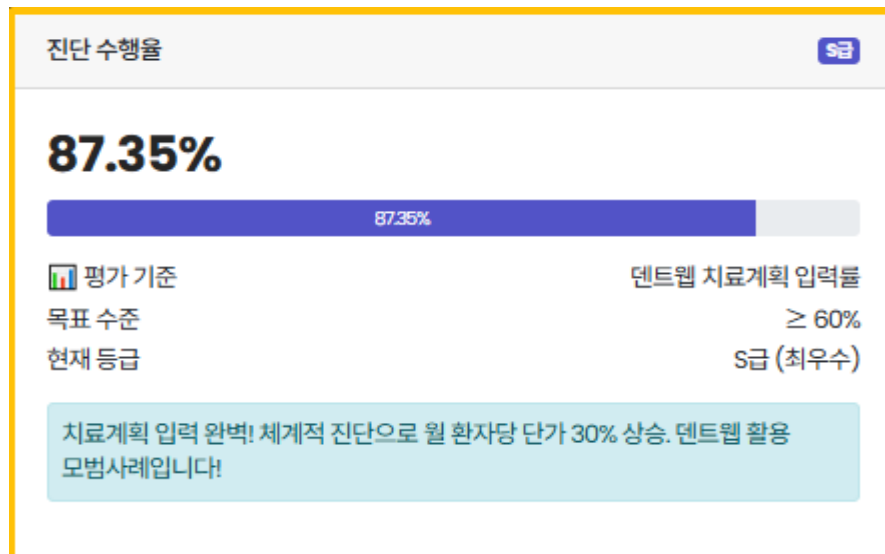
추가진단 결정금액

상담 후 재내원율

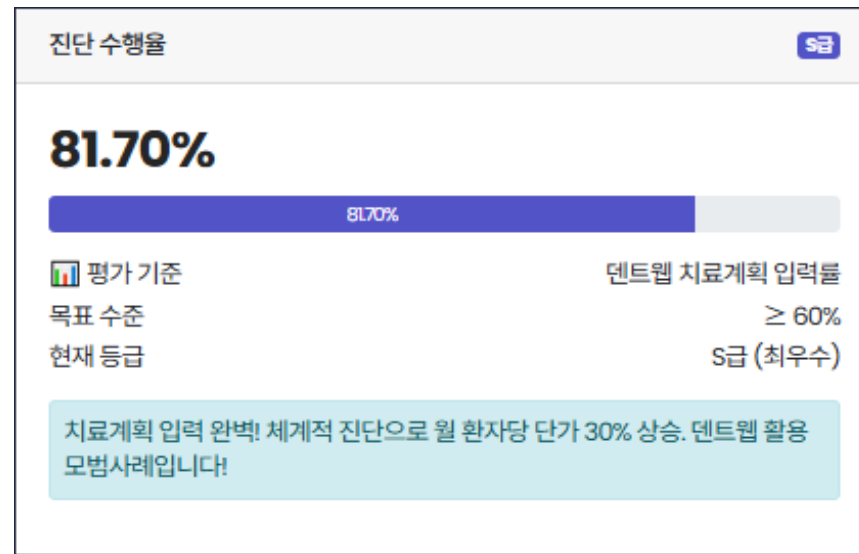
상담 후 재내원 건수

규모가 비슷한 치과와의 통계비교

분석 치과



데이터 치과



치과 추이 비교

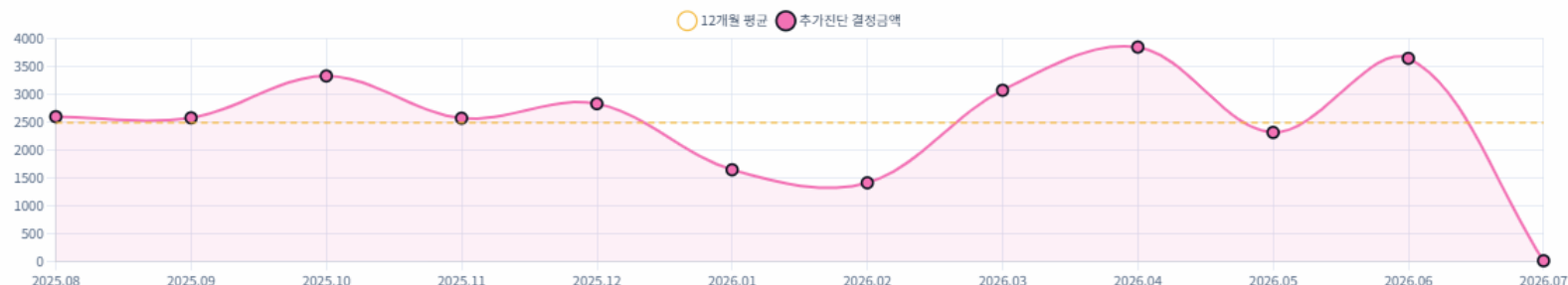
#08 진단

추가진단 결정금액 [만원]

12개월 평균
2,488만원

최솟값
8

최댓값
3,849



■ 지표 정의 | ↑ 높을수록 긍정적

신원 접수건수 대비 신원진단건수의 비율입니다. 새로 내원한 환자에게 얼마나 적극적으로 진단을 수행했는지를 보여줍니다.

📌 관리 포인트: 신원 진단수행률이 낮다면 신원 초진 상담 프로세스를 점검하세요.

목표 항목

8개의 매출과
직결된 목표 항목

분류	목표내용	목표	실적	달성률	초과/미달	상태
접수	접수건수	2,236 건	2,338 건	105%	+102 건	● 초과 달성
	신환 접수	286 건	205 건	72%	-81 건	● 개선 필요
매출	비보험입금액	481,000,000 원	335,881,320 원	70%	-145,118,680 원	● 개선 필요
	공단부담금	91,000,000 원	71,014,840 원	78%	-19,985,160 원	● 개선 필요
상담	진단금액	1,144,000,000 원	1,361,424,400 원	119%	+217,424,400 원	● 초과 달성
	상담금액	756,172,248 원	665,673,900 원	88%	-90,498,348 원	● 양호
	결정금액	325,000,000 원	339,040,000 원	104%	+14,040,000 원	● 초과 달성
	당일 입금율	40.00 %	84.81 %	212%	+45.00 %	● 초과 달성
	당일 비급여 진료비율	40.00 %	41.74 %	104%	+2.00 %	● 초과 달성
진단	추가진단 가능환자중 실제 내원	575 건	366 건	64%	-209 건	● 개선 필요
	실제내원한 환자중 실제 추가진단건수	230 건	157 건	68%	-73 건	● 개선 필요
	추가진단 성공율	40.00 %	42.90 %	107%	+3.00 %	● 초과 달성
	추가진단 결정금액	78,000,000 원	92,180,000 원	118%	+14,180,000 원	● 초과 달성
	추가진단 당일입금액	26,000,000 원	74,960,300 원	288%	+48,960,300 원	● 초과 달성

분류	목표내용	목표	실적	달성률	초과/미달	상태
진료	임플란트 수술갯수	520 개	648 개	125%	+128 개	● 초과 달성
	치주건수	미정	0 건		-	
	파노가능환자	246 건	145 건	59%	-101 건	● 개선 필요
보험	보험지수	80.00 %	71.09 %	89%	-9.00 %	● 양호
	상용보험지수	33.82 %	23.31 %	69%	-11.00 %	● 개선 필요
예약	예약 이행율	98.00 %	96.83 %	99%	-1.00 %	● 양호
수행	본인부담금 입금건수	1,655 건	991 건	60%	-664 건	● 개선 필요
	차팅 기록	2,338 건	2,247 건	96%	-91 건	● 양호
	상담결과 기록	690 건	610 건	88%	-80 건	● 양호
	예약 담당의사 매칭	1,955 건	1,955 건	100%	0 건	● 달성
	내원경로 매칭	2,338 건	1,357 건	58%	-981 건	● 개선 필요

데이터 치과

목표 항목은 덴비와 치과에서 함께 설정합니다.
목표 비율은 최근 2년 동안 최고 매출달을 기준을 목표로 함
(매출액의 경우 최근 2년 동안 최고 매출달을 상회하는 매출액으로 산정)

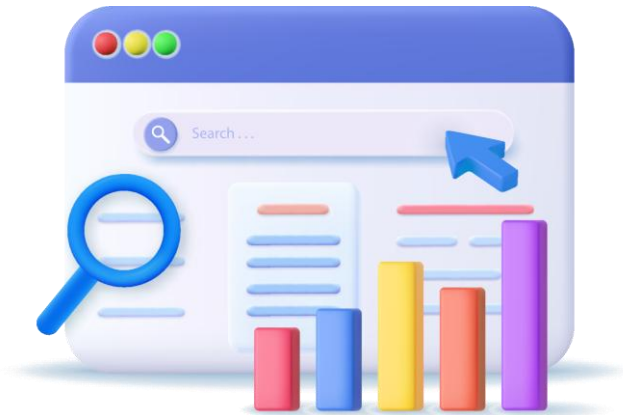
신환수납비율	구환수납비율	구신환수납비율	신환객단가	구환객단가	구신환객단가	보험청구액객단가	평균객단가
95%	52%	89%	505,220 원	89,719 원	175,212 원	32,171 원	137,652 원

매출

공단 부담금	☒ 고정	4,000,000 원	비보험 입금액	☒ 고정	20,000,000 원	예상매출	☒ 고정	24,000,000 원
신환 예상매출	☐ 고정	8,716,564 원	구환 예상매출	☐ 고정	10,491,751 원	구신환 예상매출	☐ 고정	2,306,998 원

오늘 이 강의가 끝나면

우리치과의 **목표 매출의 세부항목이 자동 셋팅**됩니다.



마케팅 비용 효과 측정하는
방법을 알게 됩니다.

직원들이 스스로 움직이는
구조를 이해하게 됩니다.

예약판을 보는 눈이
완전히 달라집니다.

내일 당장 적용할 수 있는
체크리스트를 갖게 됩니다.

저도 같은 고민을 했습니다. 그리고 답을 찾았습니다.

치과 경영에 어려움을 만드는 요소



- ❌ 경영 통계를 전체 매출과 신환수만 본다.
- ❌ 한사람의 실장한테만 의지하여 병원 운영을 한다.
- ❌ 우리 병원의 유일한 차별화는 "나"의 진료실력이다.
- ❌ 직원평가의 기준서가 없다.



거꾸로 생각해보면...

매출이 만들어지는 각각의 단계에 필요한 내용이 있는지 **분석과 점검 필요**

과거의 치과는 이런 요소 중 하나가 **직원의 역량에 의해 유지되거나 우연히, 어쩌다** 결정되는 경우가 많았음

치과 경영과 AI

이러한 단계별 데이터를 분석하고 적절한 방법을 제시할 수 있다면?



매출은 자연스럽게 늘어난다.

AI가 가지는 가장 큰 장점

- ① 대용량의 데이터를 단 시간에 빠르게 처리할 수 있다.
- ② 인력 의존적 요소를 줄일 수 있다.
- ③ 객관적으로 병원을 바라볼 수 있다.

그럼 무엇을 어떻게 바꿀 것인가?

Ai 전화관리

Ai 예약관리

Ai 마케팅 관리

기존 치과 경영 vs AI 치과 경영

구분	기존 치과 경영	AI 치과 경영
측정 가능성	추정치/불확실	정확한 데이터 확보
통제 가능성	외부 요인에 의존	직접 개선 가능
비용 대비 효과	검증 어려움	명확한 ROI
지속 가능성	지속 비용 발생	시스템화 가능



AI 치과 경영은 분석이 된다는 것이 가장 큰 장점입니다.

마케팅 실행 이후에 내부 아웃바운드 관리까지 셋팅되어야
치과 매출의 선순환 구조가 셋팅됩니다.

1.AI 전화관리

☑ 전화 단계 체크 항목

- ☎ 일일 인입 전화건수
- ☎ 상담 후 예약 전환율
- ☎ 유입 경로별 전화 건수
- ☎ 부재중 전화 및 콜백 처리율
- ☎ 전화 상담 품질(녹취 분석)

85%

목표 예약 전환율

15%↓

부재중 비율 목표

100%

유입경로 질문율

2시간

콜백 응대 시간

실제 음성 텍스트로 변환되는 서비스 등 예시 필요 ▶ 잠재고객 자동발굴 ▶ 자동 응대

콜봇 대화 내역 확인

총: 9 해피콜 등록

선택	NO	설정	덴비톡	신규	시각	수신결과	수신상태	발신번호
☐	9	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 09:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0001
☐	8	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 09:30:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0002
☐	7	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 10:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0003
☐	6	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 10:30:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0004
☐	5	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 11:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0005
☐	4	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 13:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0006
☐	3	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 13:30:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0007
☐	2	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 15:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0009
☐	1	수행 SMS 🗑		기존원자	2026-07-02 16:00:00	동화완료	AI콜봇 통화내역확인	010-1111-0010

▶ 00:00 / 00:00 오류 발생 📄

AI 상담
 상담 ID: DEMO_AI_0003

🔊 ℹ ✕

AI

안녕하세요, 덴탈비서입니다. 어떻게 도와드릴까요?

10:00:00

P

이번주 화요일 오후에 예약하고 싶습니다

10:00:12

AI

성함과 연락처 알려주시겠어요?

10:00:25

P

박준호이고 010-1111-0003입니다

10:00:40

AI

화요일 오후로 예약 요청 접수해드립니다. 감사합니다.

10:00:55

☎ 전화: 010-1111-0003

👤 환자: -

💬 대화: 0 개

📅 상담일: 2026-07-02

⌵ 상세정보

상담 ID	DEMO_AI_0003	시작 시간	2026-07-02 10:00:00
치과 ID	1	종료 시간	2026-07-02 10:01:30
환자 ID	-	상담 시간	01:30
상태	예약 완료	증상	-

콜봇 대화 문의, 예약 등록

☎ 해피콜 등록

NO	설정
9	수행 SMS
8	수행 SMS
7	수행 SMS
6	수행 SMS
5	수행 SMS
4	수행 SMS
3	수행 SMS
2	수행 SMS
1	수행 SMS

2026-07-02 09:00

☎ : 010-1111-0001

수신된 전화로 매칭된 구환이 없습니다. 구환일 경우 환자 조회 하세요

환자조회

환자명,차트번호,전화번호로 검색

수행 하시려는 항목을 선택 하세요.

환자문의 등록

신규 예약

전화메모 입력

✕ 닫기

Ai 콜봇 통화내용



안녕하세요. 덴탈비서 입니다.
어떻게 도와드릴까요?

임플란트 상담
받고 싶어서요.



임플란트 상담 문의시군요.
성함과 연락처 알려주실 수 있을까요?

김민수이고
010-1111-0001입니다.



확인 후 연락드리겠습니다.
감사합니다.

문의 예약 등록 시 ai 통화 내역 확인

> 고객정보

* 고객명	김민수	연락번호	010-1111-0001
성별	☒ 남 ☐ 여	지역	=지역선택=
문자수신	☒ 동의 ☐ 거부	내원경로	=내원경로 선택=
고객유형	신규고객		

📎 이 기록은 AI콜봇 통화내역(#231369)으로 자동 등록되었습니다.

AI 핵심요약: 고객은 임플란트 상담을 원하며, 이름은 김민수이고 연락처는 010-1111-0001입니다.

[원본 통화내용 보기](#)

상담원(AI): 안녕하세요, 덴탈비서입니다. 어떻게 도와드릴까요?

고객: 임플란트 상담 받고 싶어서요

상담원(AI): 임플란트 상담 문의시군요. 성함과 연락처 알려주실 수 있을까요?

고객: 김민수이고 010-1111-0001입니다

상담원(AI): 확인 후 연락드리겠습니다. 감사합니다.

Ai가 자동 요약하여 문의내역으로 자동 입력됩니다.

문의내용

임플란트 상담 요청, 고객명: 김민수, 연락처: 010-1111-0001

2.AI예약관리

지금 이렇게 하고 계시진 않나요?

-  코디네이터의 메모지와 포스트잇으로 정보 전달
-  구두로 전달되는 환자 정보
-  "임플란트 상담"만 적혀 있고 구체적 정보 없음
-  비보험 / 보험 구분없이 뭉뚱그려진 예약

예약판 점검 질문

-  예약판으로 진료를 제어할 수 있나요?
-  트래픽 타임을 예상할 수 있나요?
-  보험 / 비보험이 구분되어 있나요?
-  예상 수납금액을 파악할 수 있나요?

예약판의 질 = 경영의 질

체계없는 예약판으로는 체계있는
매출이 나올 수 없습니다.

매출을 위해 필요한 4가지 AI 계획서

*비보험 / 보험 항목에 대한 정확한 치료계획 _ 단순히 "치료"가 아닌 구체적 항목과 예상 금액



진단 예상 치료계획서

예상되는 진단과 치료 옵션을 미리 검토

담당: 원장



상담 예상 치료계획서

환자 정보와 권장 치료안 준비

담당: 상담 코디네이터



보험 치료계획서

보험 적용 항목과 청구 타이밍 정리

담당: 원무/보험담당



수납 계획서

분납, 미수금 관리 계획 수립

담당: 원무/수납담당

예약 사전 점검
(2026년06월30일)

통계

총 건수	진단예상 건수	예정 수납 건수	예상 미수납 금액	보험 확인 건수
138 건	76 건	99 건	55,737,010 원	44 건

예약진료유형 건수별 (예약취소,보류 제외)

A1 -1차O P	A2 -2차O P	B1-큐렛/ 레진/엔도/ 발치/소아	B2-인레이/ 크라운/틀니 프렙/인상	C1- 인레이/ 크라운/틀니 셋팅/장치DEL	C2- 임플 스캔 / 셋팅	D(간단)- SC/RP/SO/DRS /탈락/재상당	E1- 정기검진 (진짜오실 분)	E2- 정기검진 (안올사람 들)	교정 월치 료	신 환
14 건	10 건	13 건	8 건	17 건	32 건	25 건	5 건	8 건	0 건	6 건

상세 리스트

No	환자정보	예약정보	예약내용	점검항목
1		예약시간 : 10:00 예약상태 : 확정예약 이행여부 : 이행완료	결제 예정금액 : 0 원 보험수납 유무 : ✖ 비급여수납 유무 : 결제무	최근 상담 2026-05-05 [보류(보험만동의)] 진료 누락 점검 확인 ● 임플란트 셋팅 후 180일 이후 충전이 없는 환자 예정수납금 확인 ● 예상미수금:22,200 원
지난 접수일 : 2026-06-17 지난 진료내용 : #17,16,24,25,27 스캔 인상 채득, 하악 치근활택술, 치근단, #15~23 치주 후치치				
예약내역: CHO / 4층) #16,17,24,25=27 임플란트 보철 시작 및 접착 (어벡상태) + 상악 PA7장 + 하악후치치 / 완납(보포 )				
의사용(DO): 임플란트 보철 계획 진단				
위생사용(DO): PA후 홀 흔들림 등 확인				
보험계획 메모: (접수당일 접수메모에 자동으로 연동 됩니다!)				
보험수납여부, 비보험수납여부, 검토자 입력				

	예약시간 : 10:00 예약상태 : 내원확정 이행여부 : 이행완료	결제 예정금액 : 0 원 보험수납 유무 : ✖ 비급여수납 유무 : 결제무	최근 상담 2026-06-30 [보험면전단보험만동의] 진단 예상환자 확인 ● 최근 상담이후 첫 내원 예정 환자 진료 누락 점검 확인 ● 발치 이후 30일 임플란트가 없는 환자 ● 발치 이후 치주치료가 없는 환자 ● 치석제거 이후 치근활택술과
---	--	---	---

지난 접수일 : 2025-12-08			치주조비물여 보는 환자 ● 치석제거 이후 치주후치치가 없는환자 ● 30대 이상 치주치료가 없는 환자
지난 접수일 : 2025-12-08 지난 진료내용 : 전악 치석제거(연1회)			
예약내역: 정기검진 + 스케일링만 원해요 (환자요청예약) 6.8 하은//덴비에번 윤정(06.09)/ 덴비 예번) 6.18 하은			
2 의사용(DO): 발치부위 임플란트 여부 진단 발치부위 치주진단 치주단계별 진단 필요 치주후치치 진단 치주진단			
위생사용(DO):			

예약 사전 점검
(2026년06월30일)

통계

총 건수	진단예상 건수	예정 수납 건수	예상 미수납 금액	보험 확인 건수
138 건	76 건	99 건	55,737,010 원	44 건

예약진료유형 건수별 (예약취소,보류 제외)

A1 -1차O P	A2 -2차O P	B1-큐렛/ 레진/엔도/ 발치/소아	B2-인레이/ 크라운/틀니 프렙/인상	C1- 인레이/ 크라운/틀니 셋팅/장치DEL	C2- 임플 스캔 / 셋팅	D(간단)- SC/RP/SO/DRS /탈락/재상당	E1- 정기검진 (진짜오실 분)	E2- 정기검진 (안올사람 들)	교정 월치 료	신 환
14 건	10 건	13 건	8 건	17 건	32 건	25 건	5 건	8 건	0 건	6 건

	예약시간 : 10:00 예약상태 : 내원확정 이행여부 : 이행완료	결제 예정금액 : 0 원 보험수납 유무 : ✖ 비급여수납 유무 : 결제무	최근 상담 2026-06-30 [보험면전단보험만동의] 진단 예상환자 확인 ● 최근 상담이후 첫 내원 예정 환자 진료 누락 점검 확인 ● 발치 이후 30일 임플란트가 없는 환자 ● 발치 이후 치주치료가 없는 환자 ● 치석제거 이후 치근활택술과 치주조비물여 보는 환자 ● 치석제거 이후 치주후치치가 없는환자 ● 30대 이상 치주치료가 없는 환자
지난 접수일 : 2025-12-08 지난 진료내용 : 전악 치석제거(연1회)			
예약내역: 장기검진 + 스케일링만 원해요 (환자요청예약) 6.8 하은//덴비에번 윤정(06.09)/ 덴비 예번) 6.18 하은			
2 의사용(DO): 발치부위 임플란트 여부 진단 발치부위 치주진단 치주단계별 진단 필요 치주후치치 진단 치주진단			
위생사용(DO): 발치 후 보철 미진행 확인 발치 후 치주 진단 확인 원장님께 치주진단 요청 치주후치치 필요 PA촬영 후 치주진단 요청			
보험계획 메모: (접수당일 접수메모에 자동으로 연동 됩니다!)			
보험수납여부, 비보험수납여부, 검토자 입력			

진단 예상 치료계획서

통계

총 건수	진단예상 건수	예정 수납 건수	예상 미수납 금액	보험 확인 건수
136 건	75 건	99 건	55,874,110 원	44 건

예약진료유형 건수별 (예약취소,보류 제외)

A1 -1차O P	A2 -2차O P	B1-큐렛/ 레진/엔도/ 발치/소아	B2-인레이/ 크라운/틀니 프랩/인상	C1- 인레이/ 크라운/틀니 셋팅/장치DEL	C2- 임플 스캔 / 셋팅	D(간단)- SC/RP/SO/DRS /탈락/재상담	E1- 정기검진 (진짜오실 분)	E2- 정기검진 (안을사람 들)	교정 월치 료	신 환
14 건	10 건	12 건	8 건	17 건	32 건	25 건	5 건	8 건	0 건	5 건

진단예상 보험 치료계획서

전달(2026년05월) 1인당 평균 청구 금액	확인 해야할 보험건수	예상 보험금액
32,171 원	288 건	4,375,256 원

확인 보험건수 통계

직전 보험청구 누락	파노라마 가능환자 (신환제외)	발치 이후 30일 임플란트가 없는 환자	발치 이후 치주치료가 없는 환자	발치 이후 30일 가압충전이 없는 환자
14 건	30 건	12 건	6 건	7 건
치석제거 이후 치근활택술과 치주소파술이 없는 환자	2차수술 이후 치주치료가 없는 환자	치석제거 이후 치주후처치가 없는환자	임플란트 셋팅 후 180일 이후 충전이 없는 환자	임플란트 수술 후 90일 이후 셋팅이 없는 환자
13 건	1 건	74 건	10 건	49 건
물리치료 이후 추가 물리치료가 없는 환자	임플란트 이후 치주치료가 없는 환자	30세 이상 치석제거가 없는 환자	30대 이상 치주치료가 없는 환자	6~18세 환자중 실란트 없는 환자
0 건	5 건	8 건	15 건	0 건

상담 예상 치료계획서

전달(2026년05월) 예약 환자들의 평균 내원율은 [98.50 %],
조회기간(2026년06월30일) 추가 진단 성공율은 [47.37 %]이고 추가 진단 환자의 1인당 추가 결정 금액은 [232,632 원], 당일 평균 입금액은 [25,005 원]입니다.

상담결정 이후 첫방문 예정환자		진단금액만 있었던 환자	최근 상담이후 첫 내원 예정 환자	한번도 진단이 없는 환자
20 건		2 건	29 건	0 건
진단성공율 40% 이하 ?	상담금액 성공율 60% 이하 ?	최근 상담결과값이 보류였던 환자분	예약진료 유형이 정기검진 환자분	누적입금액이 10만원 미만인분들
14 건	21 건	6 건	0 건	3 건

상담 예상 보험 치료계획서

비보험 수납이 없고 보험만 수납만 환자	직전진료 본인부담금 미수	[50만원]수납 놓치지 마세요	[90일]수납 놓치지 마세요
1 건	83 건	15 건	67 건
[50만원/90일]수납 놓치지 마세요	수납율 [50%] 이하	수납율 [80% 이하] 비급여수납 90일 경과	조회기간 예상미수금
5 건	12 건	4 건	61,663,990 원

3.AI 마케팅 관리

① 신환 관리

- 예약 후 미내원 환자 관리
- 전화·카카오톡 문의 → 잠재환자화
- 신환 1회 내원 후 미방문 추적

목표: 신환 이탈 방지

② 신환 유도

- 소개자 관리 체계화
- 만족도 조사 + 소개시 포인트 혜택
- 담당 상담자 이름으로 전송

목표: 소개환자 증가

③ 기존 환자

- 전일 진료 후 예약 미등록자
- 수술 예약자 내원 확인
- 정기검진 이행 여부 추적

목표: 구환 재내원

아웃바운드 = '전화 거는 행위'가 아닌 '환자 관리 전반'의 실행 시작점

매출은 AI 내부 마케팅의 힘으로 부터...

DB 직접 만들기

☐ 07월 휴진안내 발송 전체대상자

18,252 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 18,252 | 수신 18,252 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 160 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

☐ 5월달 30세이상 결정금에없는사람

1 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 1 | 수신 1 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 1 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

☐ 25년12월~26년 4월20 예약후 미내원 리스트/

309 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 309 | 수신 309 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 0 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

☐ 미동의 환자 벗꽃 이벤트 /

22 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 22 | 수신 22 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 6 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

덴비 DB 캠페인

예약잡고 미내원한 신규고객

① 예약일이 2026-06-03 이전이며 이후 내원 이력이 없는 신규 방문객 전체 조회

조회건수:1,590 건

수신가능:1,556 건

문자발송하기

추천 알림톡 발송

발송된 문자 내역이 없습니다.

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

(전용)ARS센터에서 내원 내역이 없는 신규고객 중 가망고객

① ARS센터 유입 고객 중 내원 이력이 없으며 가망고객으로 분류된 신규고객 (등록일 30일 이상 경과)

조회건수:1,882 건

수신가능:1,847 건

문자발송하기

추천 알림톡 발송

발송된 문자 내역이 없습니다.

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

아웃바운드 = '전화 거는 행위'가 아닌 '환자 관리 전반'의 실행 시작점

AI 구신환 발굴 데이터

환자유형별 접수 (2026-03~2026-06월)

연령별 접수통계 (단위:건)



월별 리스트

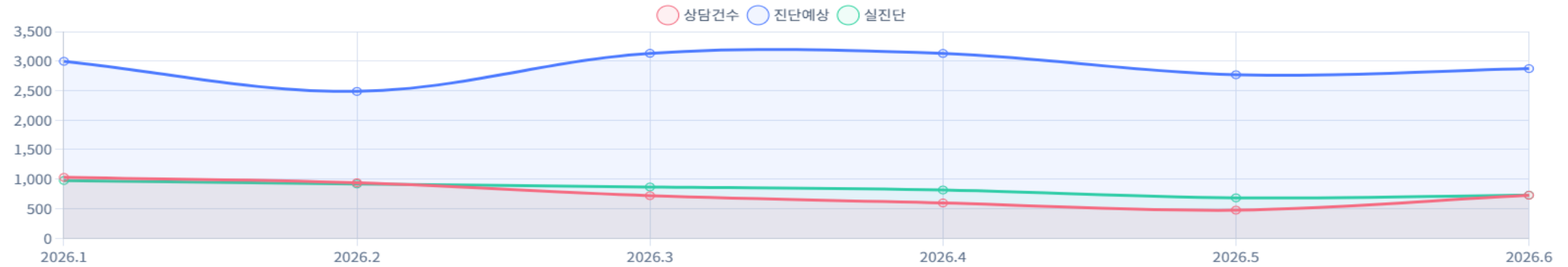
❗ 조회 기간 내에 기록된 항목이 없을 경우, 해당 기간의 날짜 (일, 월, 년)은 표시되지 않습니다.

기간	총접수건수	신환	신환비율	구환	구환비율	구신환?	구신환비율	당일신환	당일신환비율	당일구신환	당일구신환비율	당일구환	당일구환비율	예약신환	예약신환비율	예약구환	예약구환비율	예약구신환	예약구신환비율	사보험환자 접수건	사보험 가입의사
2026-06월	2,871 건	266 건	9.27%	2,303 건	80.22%	302 건	10.52%	120 건	4.18%	77 건	2.68%	330 건	11.49%	146 건	5.09%	1,973 건	68.72%	225 건	7.84%	46 건	309 건
2026-05월	2,766 건	265 건	9.58%	2,237 건	80.87%	264 건	9.54%	100 건	3.62%	73 건	2.64%	336 건	12.15%	165 건	5.97%	1,901 건	68.73%	191 건	6.91%	33 건	284 건
2026-04월	3,129 건	271 건	8.66%	2,549 건	81.46%	309 건	9.88%	115 건	3.68%	78 건	2.49%	316 건	10.1%	156 건	4.99%	2,233 건	71.36%	231 건	7.38%	45 건	331 건
2026-03월	3,122 건	310 건	9.93%	2,504 건	80.2%	308 건	9.87%	113 건	3.62%	65 건	2.08%	320 건	10.25%	197 건	6.31%	2,184 건	69.96%	243 건	7.78%	62 건	373 건

진단 금액 관리하기

상담건수 · 진단예상 · 실진단 추이

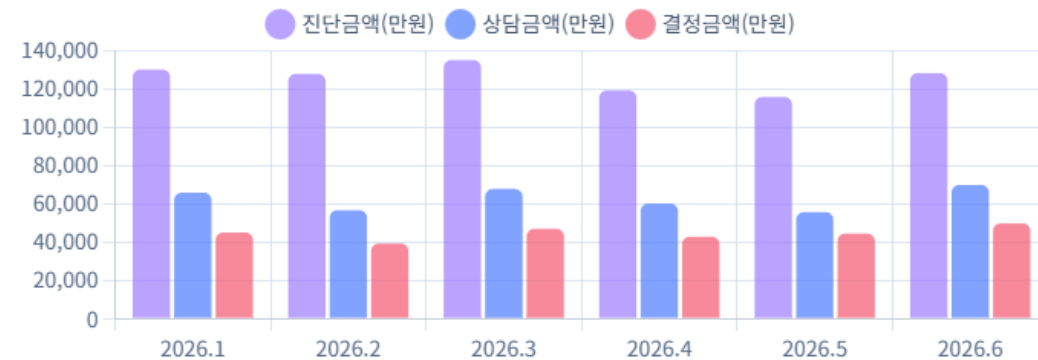
상담에서 진단까지의 전환 흐름



2 진단금액 · 상담금액 · 결정금액 · 결정율

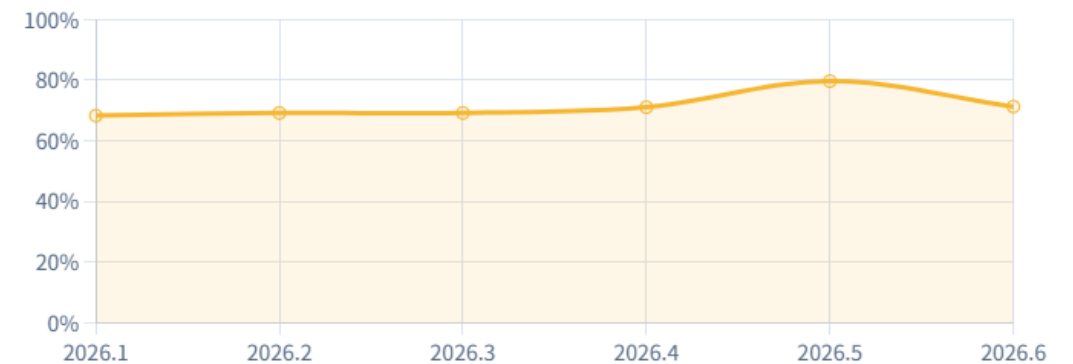
진단금액 · 상담금액 · 결정금액 추이

단위: 만원

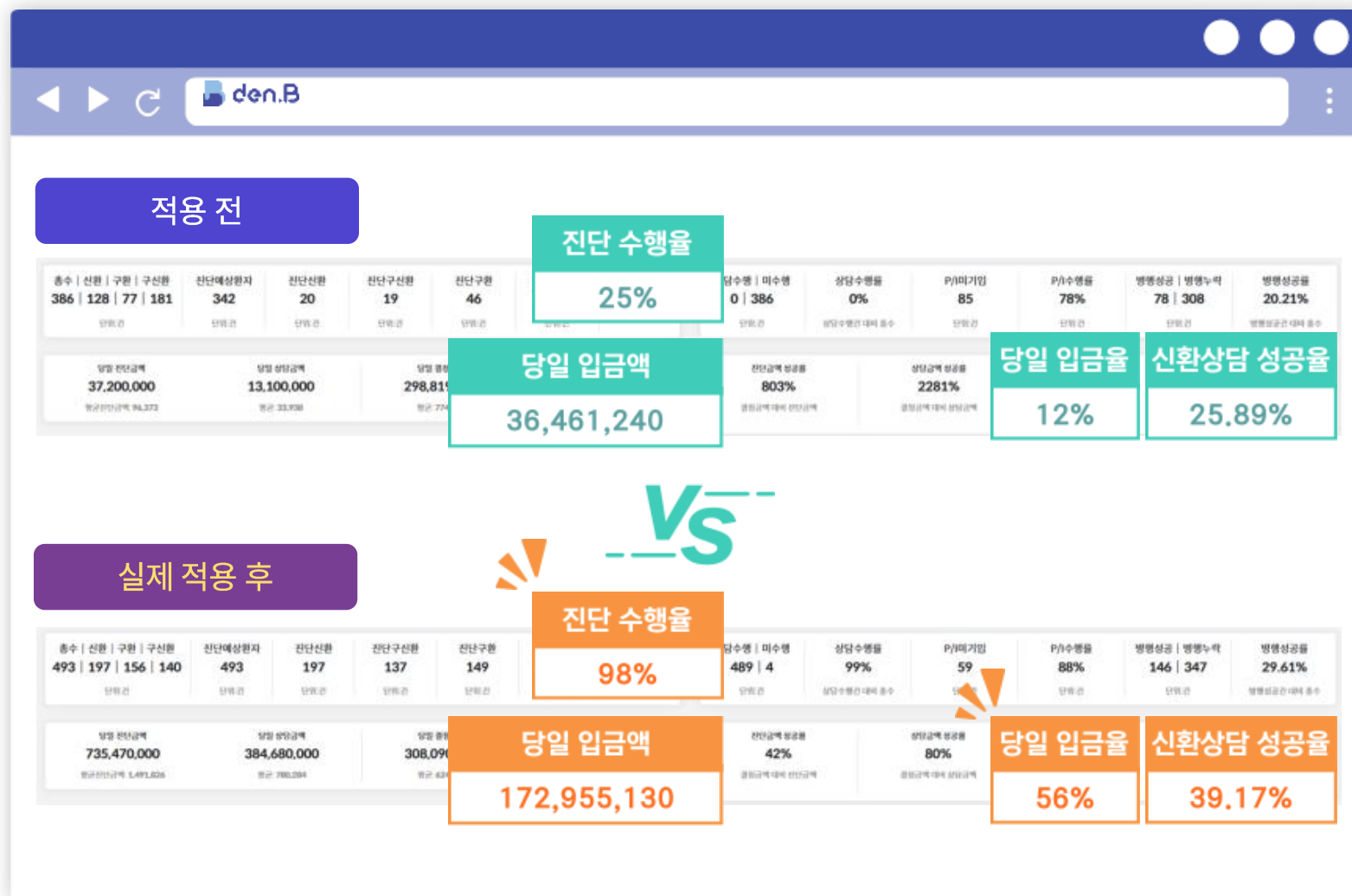


상담결정율 추이

결정금액 / 상담금액 × 100 (%)



관리하는 항목이 달라진 후



있는 치과와 없는 치과의 차이

환자 관리와 선순환 구조

신환 내원



만족스러운 진료



체계적 사후관리



정기 내원(구환)



소개/추천

구환이 구신환(소개환자)이 되는 것.

이것이 가장 효율적인 마케팅입니다.

상담 = 진료상담 + 관리상담 | 관리상담이 구환을 구신환으로 만듭니다.

핵심 정리

① Ai 전화 관리

놓치던 첫 접점을 잡는다.

- 인입 전화 / 유입경로 데이터화
- AI 콜봇 자동 응대 ▶ 예약 등록
- 부재중, 콜백 관리로 예약 전환율 상승

② Ai 예약 관리

예약판이 곧 계획판이다

- 보험, 비보험 구분, 예상 수납금액 예측
- 4가지 AI 치료계획서로 진료 준비
- 예측가능한 진료, 수납 시스템 구축

③ Ai 마케팅

매출은 내부 마케팅의 힘으로

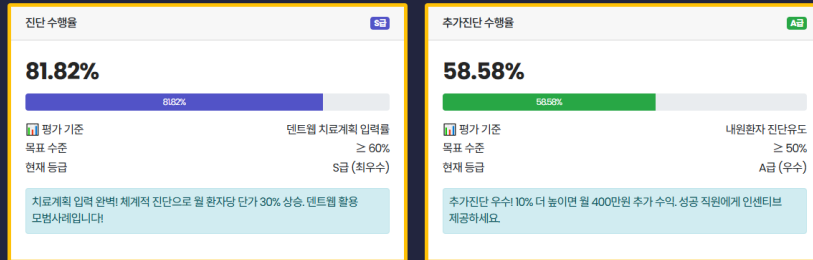
- 신환 이탈 방지, 소개 환자 유도
- 구환 재내원 아웃바운드 자동화
- 구환 ▶ 구신환, 선순환 구조 완성

치과 매출은 진료실이 아니라, **치과 전체 시스템**에서 만들어집니다.

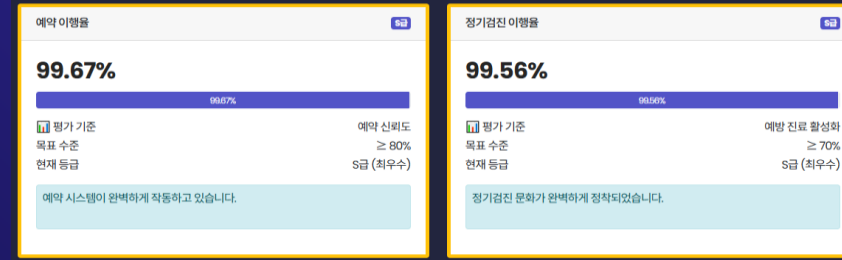
치과 경영의 동반자 덴비

AI 기반으로 각 매출이 만들어지는 요소를 분석하고 방향성 제시

AI 지표 분석_진단



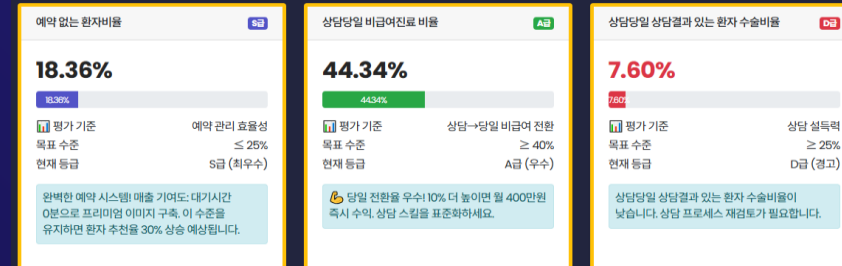
AI 지표 분석_예약



AI 지표 분석_상담



AI 지표 분석_당일기준



덴비는 이 5가지 분류를 **디지털화** 하고 있습니다.



마케팅



상담



예약



진료(어렌지)



환자관리

잠재고객 데이터를 아침마다 보고받고 즉각적인 마케팅 수행까지!

캐치비

- 오늘 예약 환자들의 누락된 보험, 비보험 진료들 안내
- 의사, 치과위생사 용 업무 지시 도움
- 치과 진료 시스템 구축 도우미

보험 누락 환자를 확인하고 기회 비용을 복구하세요.

예상 보험금액 = 1인당 평균 청구 금액 x 확인 해야할 보험건수

전달(2026년06월) 1인당 평균 청구 금액	확인 해야할 보험건수	예상 보험금액
43,900 원	150 건	3,468,100 원

확인 보험건수 통계

직전 보험청구 누락	파노라마 가능환자 (신환제외)	발치 이후 30일 임플란트가 없는 환자	발치 이후 치주치료가 없는 환자	발수 이후 30일 가압충전이 없는 환자
4 건	19 건	6 건	4 건	3 건
치석제거 이후 치근활택술과 치주소파술이 없는 환자	2차수술 이후 치주치료가 없는 환자	치석제거 이후 치주후처치가 없는환자	임플란트 셋팅 후 180일 이후 충전이 없는 환자	임플란트 수술 후 90일 이후 셋팅이 없는 환자
3 건	0 건	42 건	6 건	23 건
물리치료 이후 추가 물리치료가 없는 환자	임플란트 이후 치주치료가 없는 환자	30세 이상 치석제거가 없는 환자	30대 이상 치주치료가 없는 환자	6~18세 환자중 실란트 없는 환자
0 건	2 건	6 건	9 건	0 건

No	환자정보	예약정보	점검항목
1		예약시간 : 10:00 예약상태 : 내원확정 이행여부 : 이행완료	진료 누락 점검 확인 ● 30세 이상 치석제거가 없는 환자 ● 30대 이상 치주치료가 없는 환자
	의사용(DO): 동의 이후 첫 치료 들어가는 첫날 치주진단		
	위생사용(DO): 결정 내역 확인 후 차트 준비 원장님께 치주진단 요청 PA촬영 후 치주진단 요청		
보험계획 메모: (접수당일 접수메모에 자동으로 연동 됩니다!)			
보험수납여부, 비보험수납여부, 검토자 입력			
2		예약시간 : 10:00 예약상태 : 내원확정 이행여부 : 이행완료	진료 누락 점검 확인 ● 발치 이후 30일 임플란트가 없는 환자 ● 발치 이후 치주치료가 없는 환자 ● 30세 이상 치석제거가 없는 환자 ● 30대 이상 치주치료가 없는 환자
	의사용(DO): 동의 이후 첫 치료 들어가는 첫날 발치부위 임플란트 여부 진단 발치부위 치주진단 치주진단		
	위생사용(DO): 결정 내역 확인 후 차트 준비 발치 후 보철 미진행 확인 발치 후 치주 진단 확인 원장님께 치주진단 요청 PA촬영 후 치주진단 요청		
보험계획 메모: (접수당일 접수메모에 자동으로 연동 됩니다!)			
보험수납여부, 비보험수납여부, 검토자 입력			

콜비

■ 놓치고 있던 환자들을 잡을 수 있는 시스템

■ 고도화 관리가 필요한 환자 관리 시스템

■ 병원 · 환자간 맞춤형 연결 서비스

신규예약 요청 알림톡

사용안함

✓사용

❗ 본 알림톡은 DB생성이후 이탈고객 제외, DB생성 이후[내원, 다음 예약] 있는 경우 제외 환자만 발송합니다.

☒ 1일 후

☐ 2일 후

☒ 3일 후

☐ 4일 후

☒ 5일 후

09:00

시 부터 자동발송

❗ 미리보기로 알림톡 확인 가능 합니다.

신규예약 요청 알림톡 미리보기

정기검진 안내 알림톡

사용안함

✓사용

❗ DB생성이후

☒ 1일 후

☐ 2일 후

☐ 3일 후

☐ 4일 후

☐ 5일 후

14:00

시 부터 자동발송

❗ 미리보기로 알림톡 확인 가능 합니다.

정기검진 안내 알림톡 미리보기

연1회 스캔링 안내 알림톡

✓사용안함

사용

환자자료실 알림톡 알림톡

사용안함

✓사용

❗ 본 알림톡은 DB생성이후 내원일 진단/동의 내역이 있는 환자만 발송합니다.

☒ 1일 후

☐ 2일 후

☐ 3일 후

☐ 4일 후

☐ 5일 후

09:00

시 부터 자동발송

❗ 미리보기로 알림톡 확인 가능 합니다.

07월 휴진안내 발송 전제대상자

18,252 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 18,252 | 수신 18,252 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 160 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

25년12월~26년 4월20 예약후 미내원 리스트

309 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 309 | 수신 309 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 2 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

5월달 30세이상 결정금액없는사람

1 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 1 | 수신 1 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 1 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

미동의 환자 몇몇 이벤트

22 건

주소록 추가(엑셀)

문자발송하기

총건수 22 | 수신 22 | 거부 0

주소록 생성이후 내원환자: 6 명

=병합하실 주소록 선택=

알림톡 예약 스케줄 현황

총 스케줄 | 예정 스케줄 | 완료 스케줄

템플릿명: 정기검진 안내

[정기검진 안내]
#[환자명]님 안녕하세요. #[치료명]입니다.

저희 치료에서는 정기검진을 위해 예약을 하셨던 날짜에 방문해 주시는 것을 권장 합니다.
그러나 예약하신 날짜에 방문하지 못하셨기 때문에 이번에 다시 연락을 드리게 되었습니다.

정기검진에서 확인하는 항목
- 치아의 파손이나 탈락 여부
- 잇몸의 염증이나 출혈 여부
- 스캔링 및 충치 검사
- 기타 문의사항이나 걱정거리

아래의 링크를 클릭하시면 새로운 날짜로 예약을 하실 수 있습니다.
감사합니다.

예약하기

온라인문의

템플릿명: 미내원 예약 재요청

안녕하세요. #[상호]입니다.

#[예약일] 에 방문 예정이셨던 귀하께서는 아직 재방문 예약을 하지 않으셨습니다.

저희는 미이행 환자분들께 다음 예약일을 안내해 드리고 있습니다.

치료의 효과와 안전을 위해서는 정기적인 재방문이 필요합니다.

저희 치료는 내손안의 덴탈비서 서비스를 제공하고 있습니다.

※ 예약 시간을 변경하실 수 있으시면
▶[예약변경 신청] 눌러 다음 방문 예약을 하실 수 있습니다.

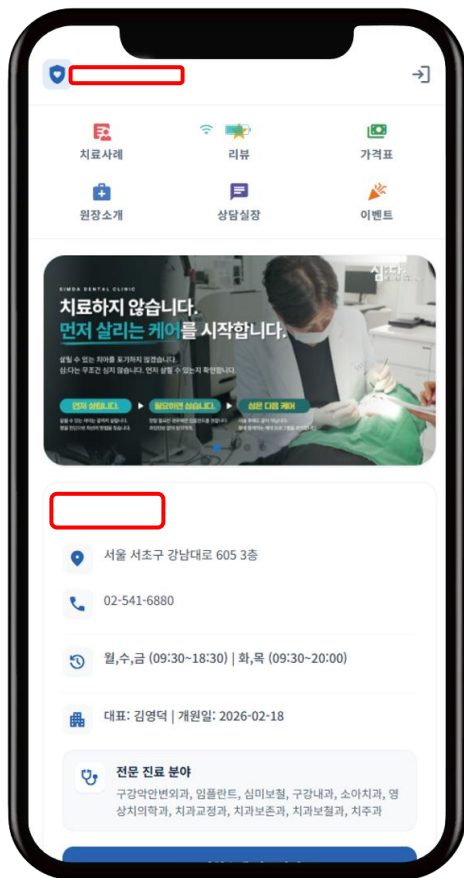
※ 고객센터 #[고객센터전화번호]

감사합니다.

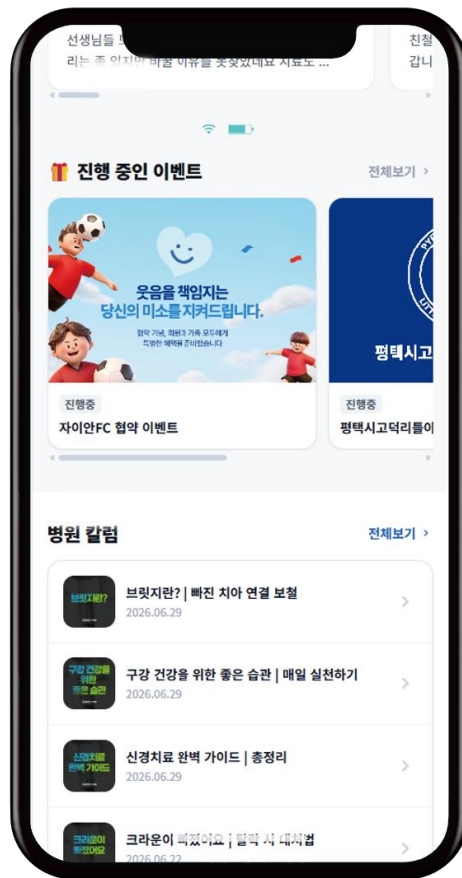
예약변경 신청

웹비

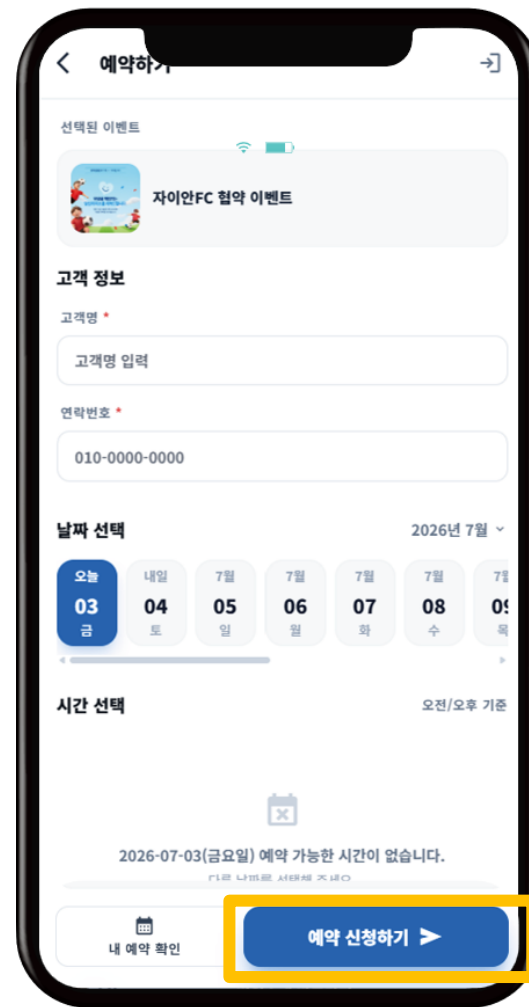
- 우리 치과 전용 마케팅 플랫폼
- 클릭 몇 번으로 가능한 예약 / 정보 제공



한 눈에 보이는 우리치과 소개



다양한 이벤트, 칼럼 등 다양한 활용 방안

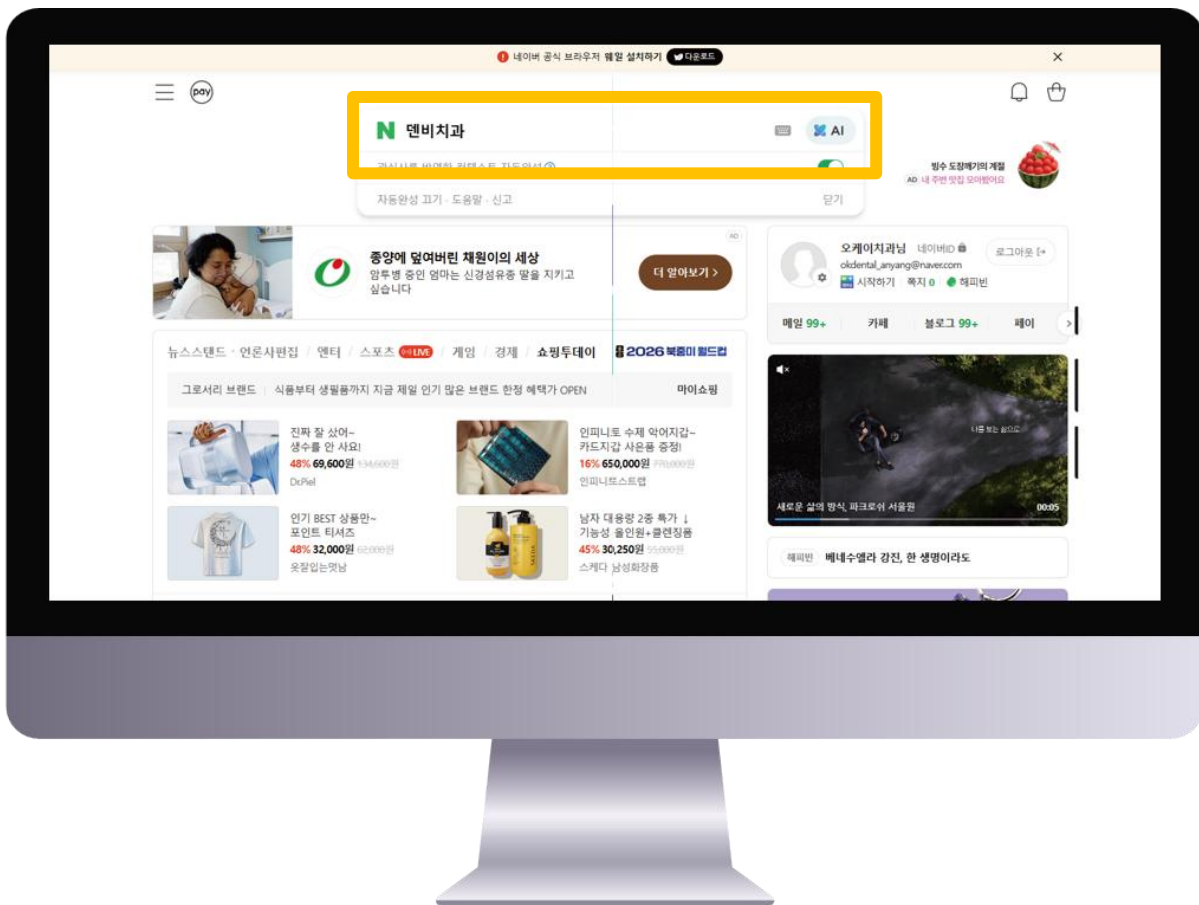


빠른 예약 및 환자별 맞춤 상담 서비스 가능

웹비

- 우리 치과 전용 마케팅 플랫폼
- 클릭 몇 번으로 가능한 예약 / 정보 제공

네이버 검색



N 펄텍치과

www.eteokfirst.co

펄텍 이텍퍼스트치과

상담신청 · 임플란트

펄텍 이텍퍼스트치과

랑치과, 펄텍잇몸

www.365레온치과

365레온치과병원

일반 진료 · 임플란트

펄텍에 단 하나 뿐인

임플란트치과, 보건의

과, 천안치과, 오산치

bonplant.dental-clinic.co.kr

펄텍본플란트치과 | 펄텍치과 | 펄텍임플란트 | 동삭동

가격표 · 원장소개 · 상담실장 · 치료사례 · 이벤트 · 리뷰

펄텍본플란트치과입니다. 펄텍치과, 펄텍임플란트, 펄텍교정치과

고 성실하게 진료하여 펄텍치과추천 1등이 되는 치과가 되겠습니다

맘스홀릭 베이비 (360만 엄마들의 임신, 육아 지식in 카페) 2

펄텍 치과 임플란트 실패하고 다시했어요 ㅠ

집근처 치과 가니 임플란트 빼야한다고 하시면서 두개 연결되어

가 기억못한다고 복잡하게 이야기해서 너무 걱정스러워 그냥 시간만 보냈어요. 주변에서

동삭동에서는 연세공꾸는 치과가 친절하더라는 말을 듣고 용기내서 가봤네요. 상담 받아...

N 안양치과

AI 블로그 카페 클립 이미지 지식IN 동영상 쇼핑 뉴스 어학사전

보부상 ★ 키랄트원구장터(코스프레 인형 피규어 TCG 굿즈 중고) 2시간 전

안양치과 어떤 부분 고려해야 할까요?

안양치과 어떤 부분 고려해야 할까요? 치아와 잇몸은 음식을 씹는 저작

기능뿐 아니라 정확한 발음과 얼굴 인상, 전반적인 구강 건강을 유지하는

데 중요한 역할을 합니다. 평소에는 특별한 이상 없이 생활하는 경우가...

안양치과 비용은 치료 종류에 따라 차

이가 많이 나는 편인가요? 경험 있으신 분...

안양치과 안전을 우선으로 생각하는 곳

특히 여러 개의 치아를 동시에 상실한 경우에는 일반!

한계가 있어 안양치과를 고려하는 분들이 많습니...

저 채임플란트 돌이를 고민하는 분들을 자주 만나게 되는

요즘 대전임플란트치과 알아보는 분들

이 많네요

안양연합치과의원 4주 전

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

안양연합치과 시믹스 SIDEX 2026 참석 기록

N 신사역 치과추천

AI 블로그 카페 클립 이미지 지식IN 동영상 쇼핑 뉴스 어학사전

라미네이트, 메이크업의원

신사역 1번출구, 라미네이트, 치아성형/치아미백, 교정, 임플란트, 화목가간진료 · 치34665

더보기 →

simda.dental-clinic.co.kr

심다치과의원 | 강남치과, 강남임플란트, 신사역 치과추천

원장소개 · 상담실장 · 가격표 · 치료사례 · 이벤트

강남 신사역 4번출구 치과추천은 심다치과, 빠르고 편안한 임플란트, 강남치과, 강남임플란트, 신사임플란트, 강남구치과, 신사역 치과추천

원장소개 - 심다치과의원 | 강남치과, 강남임플란트, 신사역 치과추천

대표원장 전문의 김영덕 대표원장 임플란트 식립건수 +30,000건 단국대학교 치과대...

관련문서 더보기 →

simdadental.com

강남치과, 신사역 치과추천 | 심다치과

병원소개 · 의료진소개 · 이벤트 · 임플란트 종류&구조 · 라미네이트 · 보철/보철 치료

강남 신사역 4번출구, 임플란트, 치주치료, 심미치과, 강남치과, 신사역 치과추천, 강남 임플

란트, 크라운, 라미네이트, 올세라믹, 신사역 심다치과

병원소개 - 강남치과, 신사역 치과추천 | 심다치과

ABOUT SIMDA About 심다치과 병원소개 의료진소개 찾아오시는 길 병원소개

관련문서 더보기 →

해물 해피돌싱/울드싱글/이혼카페/재혼/양육비/상간소송/소개팅 4일 전

신사역치과 어때요?

신사역치과 알아보고 계시다면 비용이나 후기만 비교하지 말고, 상담이랑

정밀검진을 제대로 해주는지, 개인 치아랑 잇몸 상태 고려해서 맞춤 치료

계획을 제안해주는지, 치료 끝나고 나서도 정기검진이랑 유지관리 시스...

신사역치과 진짜 좋아요! 치과가 깨끗

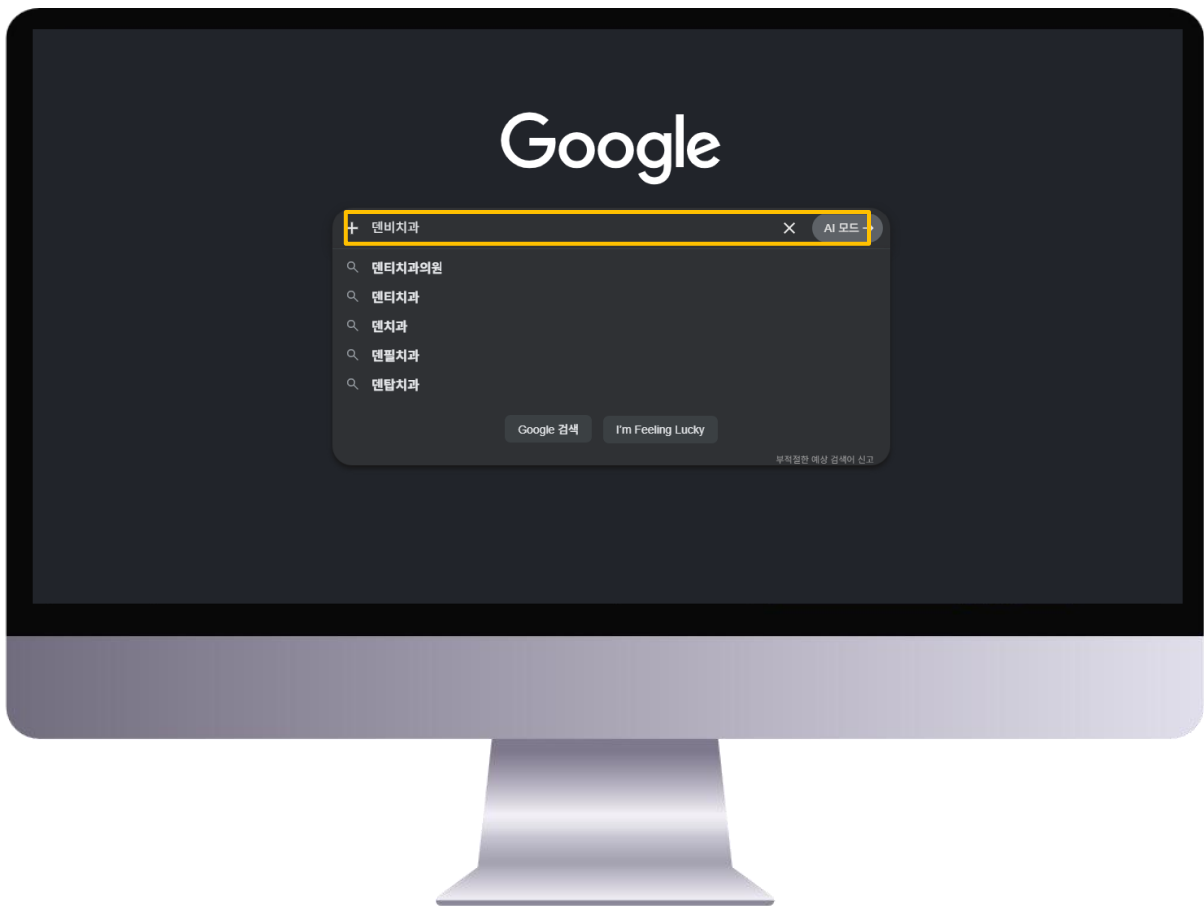
신사역치과 다녀왔는데 시설도 깔끔하

오스템 BA
25
만원

웹비

- 우리 치과 전용 마케팅 플랫폼
- 클릭 몇 번으로 가능한 예약 / 정보 제공

구글 검색



Google

평택역치과

5.0 ★★★★★ (2) · 치과 진료소
중앙2로 16 402호 031-658-2311
영업 중 · 오후 7:00에 영업 종료

경로

장소 더보기 >

평택유디치과
https://urdh.kr

평택유디치과 | 평택역치과 | 치과교정&임플란트

평택유디치과는 서울대 출신의 '치과교정과' 전문의와 '구강악안면외과' 전문의가 진료합니다. · 송규진 원장 · 이상우 원장, 서울대학교 ...

닥터나우
https://doctornow.co.kr · 병원 찾기, 병원 검색

평택역 치과 인기 병원 TOP10

현치과의원 · 현대치과의원 · 행복한치과의원 · 한동현치과교정과치과의원 · 하나플란트치과의원 · 팀플란트치과의원 · 조영희치과의원 · 이상군치과의원

https://42good.dental-clinic.co.kr

평택역치과, 평택임플란트

특별 혜택, 스케일링 & 견본 무료, 선택순 5명 한정 혜택 / 비급여 진료 상담 시 적용 · dentistry.
치과 무료 상담하기 사이클로치과 · location_en

Naver Blog
https://blog.naver.com/ysymama

[평택역 치과 추천] 20년 전통, 단골 많은 이미지연합치과의 ...

2025. 7. 15. — 카테고리 이동 이미지연합치과 평택점 · 금 : 오전 10:00 - 오후 7:00 · 토 : 오전 10:00 - 오후 12:00 · 점심시간 : 오후 1:00 - 2:00 · 휴무일.

서울e라인교정치과
http://einedental.co.kr

평택교정치과 서울e라인교정치과

상호: 서울 이(e)라인 치과교정과 치과의원 | 대표: 박형철 사업자등록번호: 431-65-00197 | 전화: 031-658-2311 주소: 경기도 평택시 중앙2로 16, 402호 (평택동)

MoDooDoc
https://www.modoodoc.com · hospital, 유디치과의원...

유디치과의원 평택점 후기/가격/비용 (2026)

치과치료, 치과임플란트(1차당), 진료, 가격(환), PFM(덴탈스틸플란트 PFM), 800,000 ~ 900,000, PFM(오스텔임플란트PFM), 800,000 ~ 900,000, 제증명수수료, 진단서 ...

서울센텀치과의원
https://www.seoul-centum.com

서울센텀치과의원 - 신사역치과

고려대학교 졸업, 경희대학교 치과대학 치의학 석사(수석입학) · 보건복지부 인증 통합치과의학과 전문의 · 미국 심미치과학회(AACD) 정회원 · 미국 임플란트학회(AAID) 정회원 ...

누락된 검색어: 추천 | 필수 포함 항목: 추천

Expat Guide Korea
https://expatguidekorea.com · seoul, sinsa-dentists

LIST10+신사역 치과 추천 리스트

양상치이고, 비용도 합리적인 신사역 근처 치과를 찾아보았습니다. 신사 부근 치과에서 임플란트, 교정, 치아미백, 충치치료, 신경치료, 라미네이트, 보철치료, 스케일링 ...

어제보다 나은 **오늘**, 오늘보다 더 나은 **내일**

시작부터 많은 부침이 생길 수 있습니다.

- ※ 사람에 의한 일이기 때문에
- ※ 그동안 해왔던 익숙한 일이 아니기 때문에...
- ※ 원장님들의 결심과 행동으로 이어져야 바뀝니다.

AI를 통해 수행이 되는 경영으로 이어진다면

- ※ 더 나은 내일들이 되기를 기대합니다.