

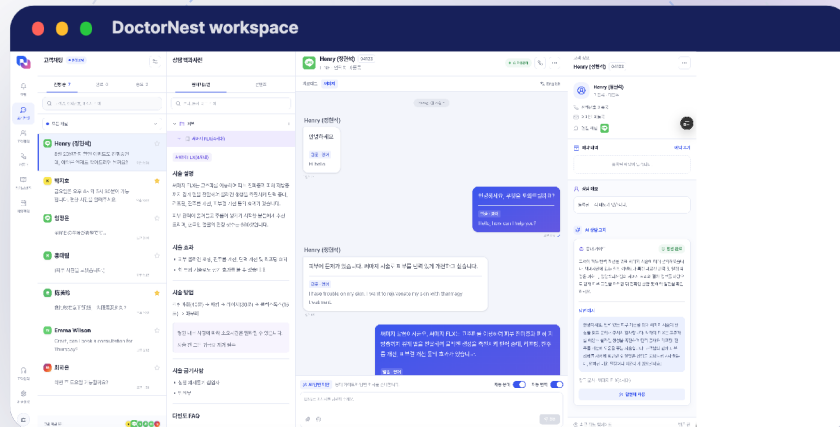


닥터네스트 서비스 소개서

신환 유입부터 문의·상담·예약·재방문까지,
끊어진 병원 운영을 하나의 흐름으로 연결합니다.

유입 — 상담 — 예약 — 재방문

통합 고객센터
모든 문의를 한 화면에서



AI 상담 코치
병원 기준에 맞는 응답 제안

원장님의 병원은 가보고 싶은 병원인가요, 또 가보고 싶은 병원인가요?

대부분의 병원은 둘 중에 하나에밖에 포지션을 잡지 못합니다.
두 마리 토끼를 다 잡아놓는 병원은 흔치 않습니다.

닥터네스트는 가보고 싶은 병원,
그리고 가봤더니 또 가고 싶은 병원을 만들어 드립니다.

ACQUISITION

01

SNS 바이럴로
가보고 싶은 병원을
만들어 놓거나

DoctorNest



가보고 싶은 병원과
또 가고 싶은 병원,
둘 다 만들어 드립니다

OPERATION

02

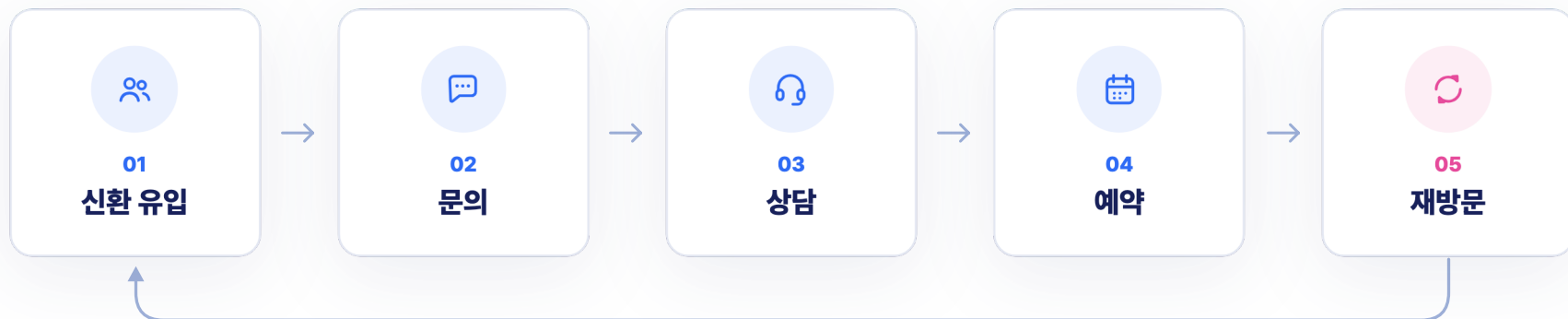
직원 교육과 환자 경험으로
또 가고 싶은 병원을
만들어 놓거나

신환 유입부터 구환 관리까지 책임지는 원장님을 위한 **병원 성장 솔루션**

체계없는 병원 마케팅, 고객관리, 한 방에 해결하는
우리 병원만의 통합 마케팅 솔루션, 닥터네스트



닥터네스트는 신환 유입부터 재방문까지 하나의 선순환 구조로 연결합니다



축적된 운영 데이터가 후속 광고 전략을 고도화합니다



월 50만원, 신환 유입부터 재방문까지 하나의 흐름으로 연결합니다

문제 정의

혹시 반쪽짜리 서비스만 사용하고 계시진 않나요?

대행사는 문의까지만, CRM은 입력된 고객만 관리합니다.
그 사이의 상담·예약·사후관리가 빠지면, 환자는 돌아오지 않습니다.

PROBLEM

외국인 환자 에이전시

- 과도한 30% 수수료
- 매출은 오르는데 남는게 없음
- 고객 상담 데이터 병원 자산으로 축적 X

PROBLEM

마케팅 대행사

- 낮은 진입장벽
- 문의 이후 상담·예약 전환은 병원 직원의 몫
- 성과가 저조해도 광고비는 꼬박꼬박

PROBLEM

CRM 회사

- 프로그램 값은 고정비로 매달 발생
- 응대와 재방문 관리는 여전히 실장의 업무
- 재방문 관리는 시스템보다 사람에 의존

SOLUTION

닥터네스트

- 중개수수료 없이 연락처 1건당 3만원 정액
- 상담 데이터를 병원 자산으로 축적

SOLUTION

닥터네스트

- 문의 이후 상담·예약 전환 효율화
- 매출 기여도에 따른 광고 예산 최적화

SOLUTION

닥터네스트

- AI 자동응대와 사후관리 자동화
- AI 에이전트로 실장님의 재환 관리 부담 완화

VOC

“신환 데려온다는 대행사/에이전시, 구환 관리해준다는 CRM, 둘 다 써도 막상 병원에는 남는게 없어요”

월 50만원으로 유입·응대·예약·재방문을 한곳에서 관리합니다

- 대행사·직원·CRM에 흩어진 광고·채팅·고객 명단을 한 화면에서 관리합니다.
- 광고 집행부터 문의·예약 클로징·재방문 리마인드까지 함께 운영합니다.
- 광고 집행·재환 관리·인플루언서 시당까지 포괄합니다.

도입하면 이렇게 달라집니다

1

광고비를 근거 있게

매출에 기여한 만큼
다음 달 광고비를 합리적으로 정합니다.

2

놓치는 문의 없이

퇴근 후·주말 문의는 AI가 먼저 응대하고,
대화 이력과 함께 직원에게 전달합니다.

3

직원이 바뀌어도

상담 기준이 원내 매뉴얼로 남아, 실장
이 바뀌어도 상담 품질이 유지됩니다.

닥터네스트의 기능을 만나보세요

광고비가 실제 예약으로 연결되는 구조를 만듭니다

구글 지도 예약

유입 경로 태깅

해외 환자 DB

인플루언서 시딩

01

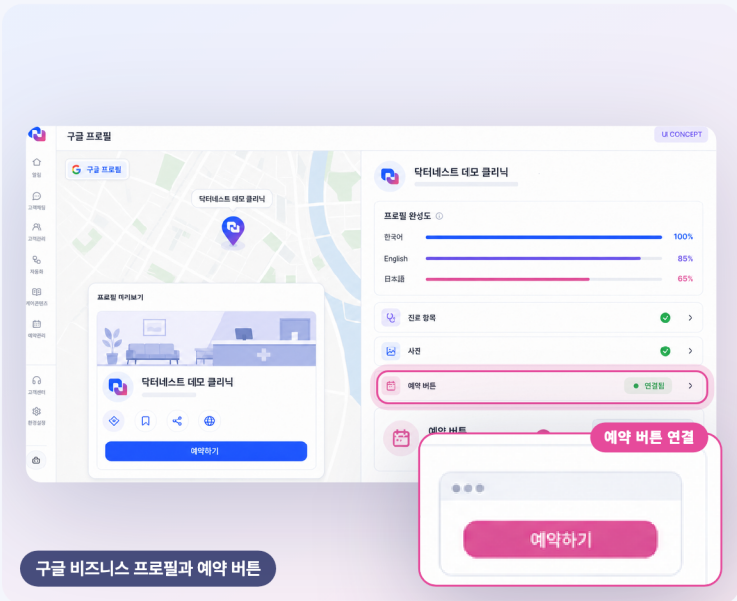
구글 지도 예약 & 프로필 세팅

해외 환자는 홈페이지보다 구글 지도에서 병원을 먼저 확인합니다

01 검색 → 프로필 확인 → **예약 버튼 클릭까지 한 화면**에서 이어집니다

02 언어별 진료 항목과 사진으로 **외국인 환자의 이탈을 줄입니다**

03 Reserve with Google 공식 파트너로 예약 동선을 최소화합니다

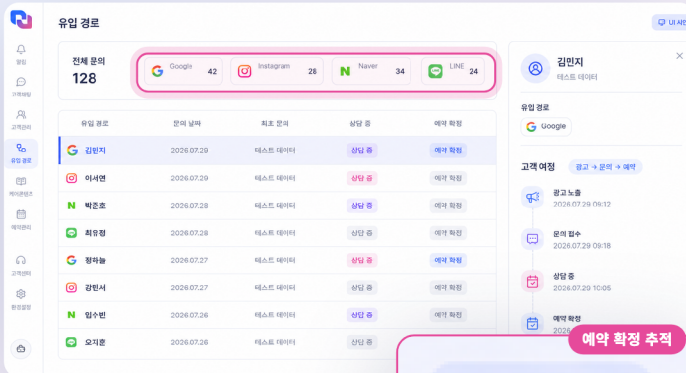


1단계 · 02

유입 경로 태깅

어떤 광고 매체가 매출 기여하고 있는지 숫자를 기반으로 광고 전략을 고도화합니다

- 01 유입 링크에 UTM과 픽셀을 설치한 **자체 랜딩페이지**로 받습니다
- 02 어느 경로로 들어온 환자인지 **문의 기록**에 남습니다
- 03 예약으로 이어진 채널과 끊어야 할 채널을 구분하여 광고 전략을 고도화합니다.



유입 경로별 문의 기록

예약 확정

광고 집행액이 아니라 들어온 결과에만 지불하세요

01 연락처 **1건당 3만원**, 300만원 월 한도로 DB마케팅 대비 합리적 비용

02 국내 DB당 단가 6만원, 닥터네스트는 국내외 DB 단가 **3만원! (반값)**

03 강남 C의원은 한 달 최소 **200건의** 리드를 확보했습니다

6만원

3만원

국내 DB 단가

닥터네스트

예약 전환이 확인된 지역 : 중국, 대만, 일본, 싱가포르, 말레이시아

해외 문의 DB

신규 문의 24
유료 확인 14
CRM 등록 8

국가 · 언어	유료 확인	입찰자	CRM 등록	문의 접수일
JP · 일본 · 일본어	확인	입찰자	등록	2026-07-02
TH · 태국 · 태국어	유료	입찰자	등록	2026-07-01
VN · 베트남 · 베트남어	확인	입찰자	등록	2026-06-30
JP · 일본 · 일본어	확인	입찰자	등록	2026-06-29
TH · 태국 · 태국어	유료	입찰자	등록	2026-06-28
VN · 베트남 · 베트남어	확인	입찰자	등록	2026-06-27
JP · 일본 · 일본어	확인	입찰자	등록	2026-06-26
TH · 태국 · 태국어	유료	입찰자	등록	2026-06-25

선택한 문의
JP · 일본 · 일본어
문의 접수일
2026-07-02

검증 체크리스트
연락 가능 ☒ 유료
응답 가능 ☒ 유료
테스트 데이터 ☒ 확인

CRM 등록

CRM 등록

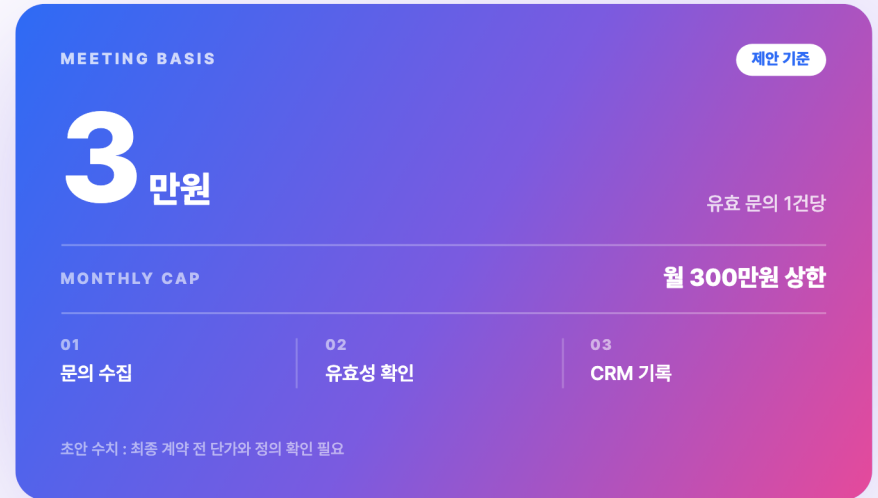
8

해외 고객 DB 유입 현황

성과형 해외 문의 DB

광고 집행액이 아니라, 유효 문의 결과를 기준으로

예산을 먼저 크게 쓰는 방식이 아니라, '유효 문의' 단위로 운영 비용을 확인합니다.



국내외 인플루언서 시딩 대시보드

6,900명 운영 풀, 원장님이 쇼핑하듯 골라 집행합니다

01 비싼 인플루언서 말고 **우리 병원에 FIT한** 인플루언서를 추천합니다

02 국가, 언어, 팔로워 규모, 콘텐츠 톤, 방문 가능 여부를 기준으로 병원이 직접 선택합니다

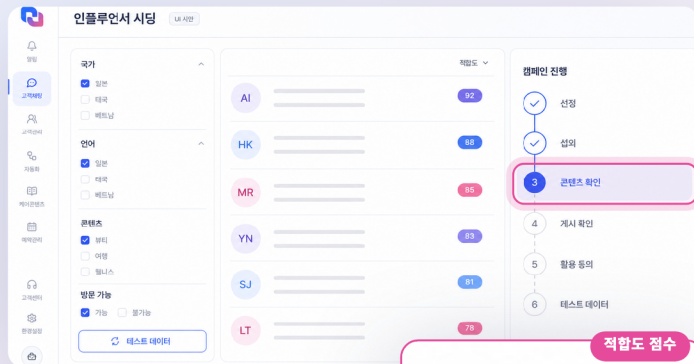
03 시딩부터 게시 확인, 성과지표까지 **한 화면에서 관리**합니다

04 **대행사 대비 절반 수준 원고료** (동일 조건 지수 100 대 50)

05 2차활용 동의를 통해 **병원의 마케팅 자산**으로 축적합니다

06 집행 결과가 쌓일수록 병원에 맞는 인플루언서 추천이 정교해집니다

대행사 100
닥터네스트 50



인플루언서 시딩 대시보드

닥터네스트의 기능을 만나보세요

2. 구환 관리

문의부터 재방문까지

통합 고객채팅

상담 백과사전

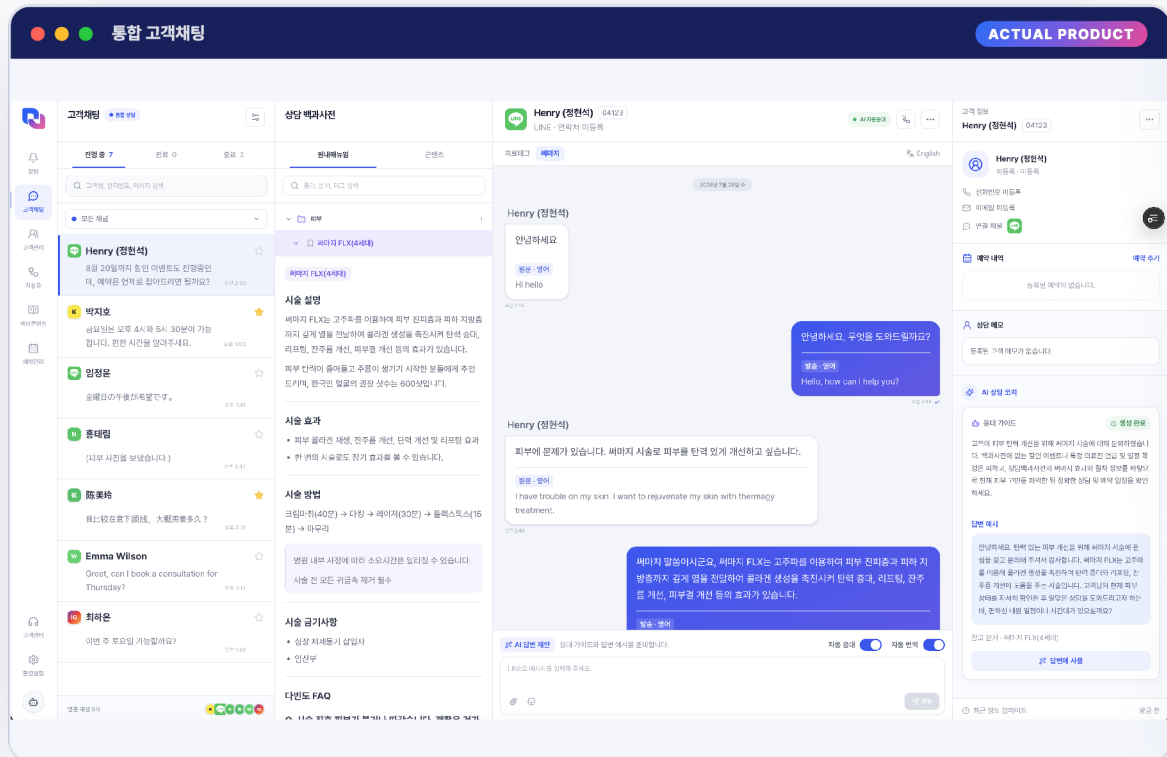
AI 자동응대

자동 번역

예약관리

사후관리 자동화

병원의 모든 문의 채널을 한곳에서 관리합니다



01

카카오, 네이버 톡톡, 인스타그램, 라인 등 연결된 채널의 문의를 한 화면에서 처리합니다

02

고객 정보와 상담 메모, 과거 이력이 대화창 옆에 함께 표시됩니다

03

담당자가 바뀌어도 상담 톤과 이력이 유지됩니다

2단계 · 02

상담 백과사전 · AI 상담 코치

신입 실장도 같은 톤으로 답할 수 있게 만듭니다

01 시술 설명과 효과, 진행 방법, 주의사항, FAQ 질문을 **원내 매뉴얼**로 정리합니다

02 AI 상담 코치가 문의 내용을 읽고 **응대 가이드**와 **답변 예시**를 제안합니다

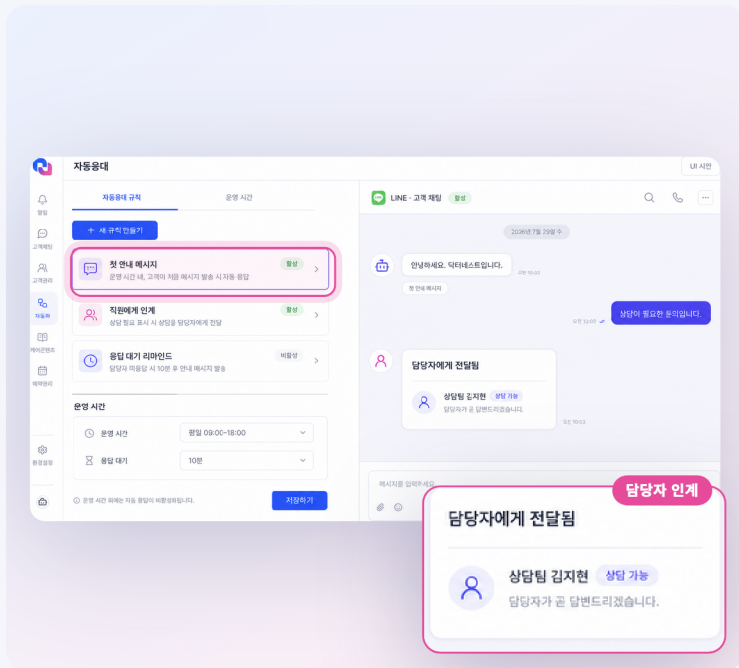
03 답변의 근거가 된 병원 문서를 함께 보여줍니다

04 직원이 확인한 뒤 한 번의 클릭으로 답변에 사용합니다. 신입 실장도 병원이 정한 기준을 보면서 안내합니다

The interface is titled '상담 백과사전' (Consultation Encyclopedia). It features a sidebar with a list of consultation topics, including '진행 중 7', '완료 0', '중요 2', and '원내매뉴얼'. The main content area displays a consultation with 'Henry (정현석)' and '박지호'. The consultation details include a question about a procedure, a response from the doctor, and a follow-up question. The 'AI 상담 코치' (AI Consultation Coach) pop-up window shows a response example for a consultation about a procedure, including a greeting, a brief explanation of the procedure, and a recommendation to consult with a doctor.

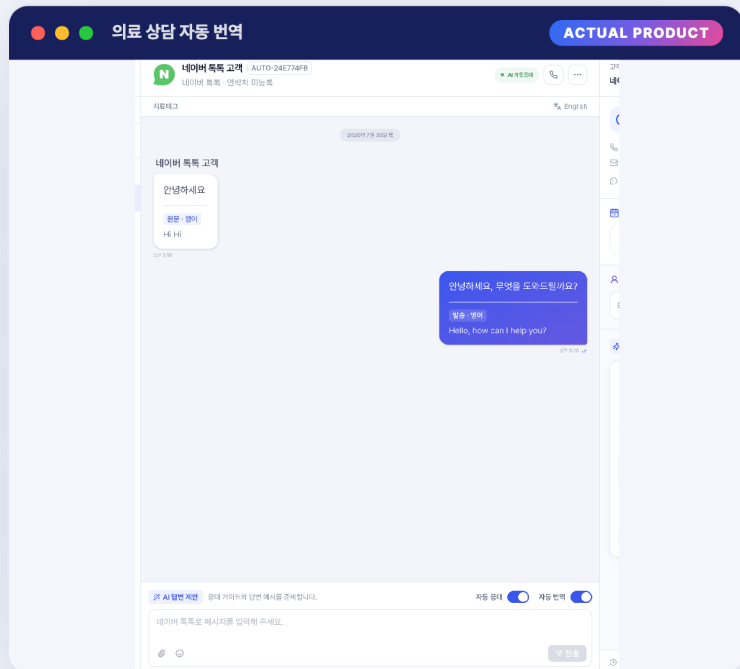
직원이 없는 시간에도 첫 응대가 나갑니다

- 01 설정한 시간 안에 응답이 없으면 **AI가 먼저 답합니다**
- 02 **병원이 승인한 상담 기준**과 자주 묻는 질문만 반영합니다
- 03 판단이 필요한 대화는 상담 이력과 함께 직원에게 넘어줍니다



외국인 환자 상담을 한국어로 처리합니다

- 01 환자 원문과 번역문을 함께 보여줍니다
- 02 직원은 **한국어로 답변을 작성**합니다
- 03 환자에게는 해당 언어로 발송됩니다
- 04 보낸 문장과 번역 기록이 상담 이력에 남습니다

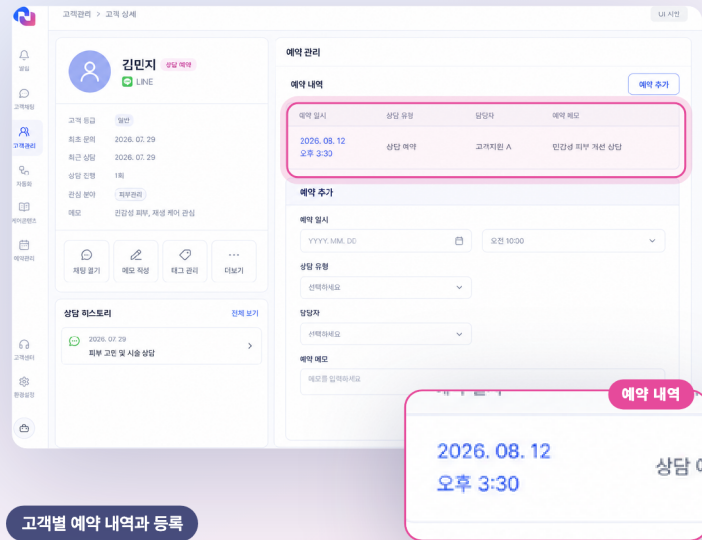


상담에서 예약까지 한 번에 이어집니다

01 상담 화면에서 **바로 예약을 등록**하고 내역을 확인합니다

02 고객 정보 옆에서 예약 이력과 다음 일정을 함께 봅니다

03 상담과 예약을 **옮겨 적는 작업이 없어집니다**



고객별 예약 내역과 등록

사후관리 메시지 자동화

재방문 연락 타이밍을 놓치지 않습니다

01 마지막 시술일과 관리 주기에 따라 **연락 대상을 자동 분류**합니다

02 시술별 사후관리 문구를 주기에 맞춰 **예약 발송**합니다

03 재방문 명단을 **매달 직접 만들 필요가 없습니다**

The screenshot displays the '사후관리' (Aftercare) dashboard. On the left, a sidebar lists various management functions. The main area is divided into three sections: '관리 주기' (Management Cycle), '연락 대상' (Contact Targets), and '메시지 예약' (Message Scheduling).

- 관리 주기 (Management Cycle):** A table showing different aftercare cycles and their counts.

관리 주기	인원
7일 후	45
30일 후	58
90일 후	37
필수 예약	23
필수 완료	92
- 연락 대상 (Contact Targets):** A list of patients with their names, dates, and scheduled follow-up times.

연락 대상	마지막 방문	다음 연락일
김민지	2025.06.01	7일 후
이서연	2025.06.08	30일 후
박하늘	2025.06.15	90일 후
- 메시지 예약 (Message Scheduling):** A detailed view of a scheduled message for '김민지' (Kim Minji) on '7일 후' (7 days later). It shows a timeline of messages:
 - 1. 7일 후 (2025.06.08 예정) - 발송 예정 (Scheduled to be sent)
 - 2. 30일 후 (2025.07.01 예정) - 발송 예정 (Scheduled to be sent)
 - 3. 90일 후 (2025.08.30 예정) - 발송 예정 (Scheduled to be sent)

연락 대상과 예정일, 주기별 안내

1 7일 후

재방문 알림

2025.06.08 예정

3단계 · 성과 확인

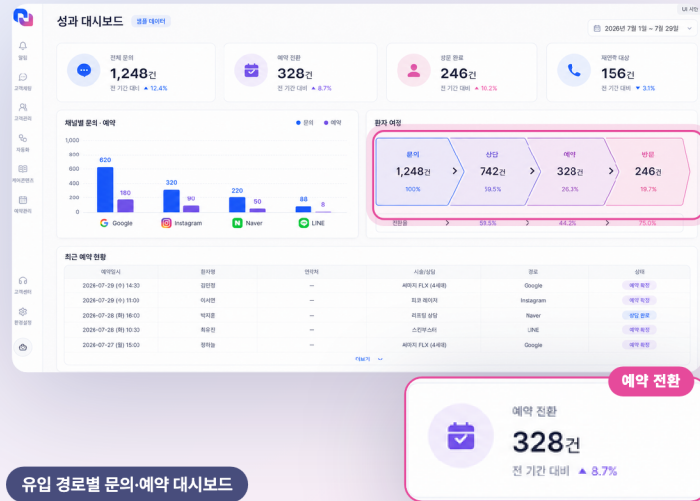
성과 대시보드

어느 유입 채널이 예약을 만들었는지 확인합니다

01 유입 경로별 문의와 예약 현황을 **병원이 직접 확인**합니다

02 상담 상태 분포와 예약·재방문 이력을 같은 화면에서 봅니다

03 예약을 만든 채널을 기준으로 **다음 달 비용을 정**합니다



온보딩

기존 채널을 닥터네스트에 모두 통합합니다

병원이 새로 배워야 할 일을 최소화합니다.

현재 쓰는 채널을 유지한 채, 닥터네스트가 상담·예약·재방문 흐름을 연결합니다.

4단계 초기 세팅

STEP 01

운영 범위 확정

- 적용 기능과 우선순위를 정합니다

STEP 02

권한 및 자료 전달

- 구글 비즈니스 프로필 관리자 권한
- 진료 항목 자료
- 병원 사진
- 상담 FAQ와 시술 안내 자료

STEP 03

초기 세팅 및 연동 확인

- 구글 예약 연동
- 문의 채널 연결
- 상담 기준 정리
- 대시보드 구성

STEP 04

운영 시작

- 실제 문의와 예약 흐름을 확인하며 운영합니다

병원에서 준비하실 것 · 구글 비즈니스 프로필 관리자 권한 / 진료 항목 자료 / 병원 사진 / 기존 상담 FAQ 또는 안내 문구

닥터네스트 회사 소개

1억도 출자하지 못하는 회사가, 수십억이 투입된 병원을 책임지고 관리할 수 있을까요?

5년 넘게 병원 마케팅을 직접 운영해 왔습니다.

마케팅만 해서도, 사후관리만 해서도 병원은 성장하지 않는다는 것을 그 과정에서 확인했습니다.

유입과 재방문을 하나로 연결하는 구조가 필요하다는 결론으로 닥터네스트를 만들었습니다.

등록

해외환자유치업 정식 등록업체
A 2026 01 01 07023

자본

납입 자본금 1억

조직

인하우스 개발팀, 마케팅 실행 조직 보유

구글 검색광고 퍼포먼스 마케팅 · 콘텐츠 제작 · 국
내외 인플루언서 마케팅 · 인플루언서 풀 6900명

구글

Google Official
Reservation Partner

구글 지도에서 예약까지 이어지는 동선 구축