

「手ぶらでケアマネ営業は行きにくい」  
「自分で営業ツールを作るのはちょっと苦手・・・」  
営業ツール作成にお悩みの治療家さんへ

**真似するだけで即完成！**

現役で**ゼロ**から施術所を立ち上げた  
弊社の敏腕スタッフが試行錯誤作り上げた  
営業ツールを大公開！

# 実践で使える営業ツール**7**種

成果に直結する営業ツールを効率よく作成し  
いざケアマネ営業へ！

この7種の営業ツールは、  
以下に1つでも該当する治療家さんの為にあります。

ケアマネ営業に行きたいけど・・・

- ✓ 何を持っていけばよいかわからない
- ✓ 営業ツールのネタ切れ
- ✓ もっていくものがないと営業しにくい
- ✓ 営業ツールを自分で作成するのが苦手
- ✓ ツール作成にかかる時間がない
- ✓ 訪問の現場で即使えるツールが欲しい

上記に1つでも該当する方には、このツールが必ずお役に立てると思います。

# 次回のケアマネ営業は、 何を持っていこうかな・・・

ケアマネ営業を行っていて、こんな状況になったことはありませんか？

初回の挨拶で名刺をお渡しし、2回目で自己紹介の用紙、  
3回目は訪問鍼灸マッサージを知ってもらうためのパンフレット、4回目は、、、、

訪問治療院の営業の基本はケアマネ営業と言われています。

人と人なので、何度も訪問し会う回数を重ねることで、  
信頼関係を築いていく。

その結果、お困りの患者様のご紹介に繋がる。

ですので、皆さん日々ケアマネ営業に力を入れられていることでしょう。

ですが、訪問回数が増えるほど、営業時に持参するものがなくなり、  
「手ぶらで行くのは気まずいな」といった状況になったご経験ありませんか？

治療院を運営するオーナーさんや施術家さんから、  
「ケアマネ営業に何持っていけばいいですか？」  
「何か良いツールありませんか？」  
といったご質問をいただくことも少なくありません。

おそらく、多くの方が一度は経験されているのではないのでしょうか。

ツール作成の得意なオーナーさんや施術家さんは、ご自身のアイデアをどんどん形にして  
いけるかと思いますが、苦手な方や時間のとれない方はそうはいきませんよね。

「すぐに活用できるツールがあったらいいな」  
そう思うと思います。

僕も、“苦手なことに悩む時間がもったいない”って思うので、  
すぐに実践で活用できるものがあれば、手に入れたいなと思います。

# 実践で使える**営業ツール**を 手に入れて欲しい

ということで、

ツール作成に悩む時間と作成の手間を最大限に省き、1分でも1秒でも営業に時間を割いて  
いただきたいと思い、弊社直営院で実際に活用している営業ツールをご提供いたします。

今回ご提供する営業ツールは、

「ゼロから繁盛治療院 敏腕オーナー入門セミナー」の講師を務め、  
オーナー様の開業支援も行う、現役でゼロから治療院を立ち上げた  
弊社の敏腕スタッフ林が試行錯誤し作り上げたものになります。

この営業ツールがあれば、明日にでも営業に使えます。

1から試行錯誤作る時間を短縮でき、効率よく営業活動を行うことができます。

もし今あなたが、営業ツールの準備やツール作成の内容に悩んでいたら・・・  
受け取ったその日から即使えるものが手に入ったらどうでしょうか？

どのようなツールを作成すれば良いかわからないといった悩みが  
即解決したらどうでしょうか？

このツールは、そのままマネするだけで、  
営業に必要な資料を完成させることができます。

「そう簡単に結果がでるわけがない…」  
そう思うかもしれませんが、大丈夫です。なぜなら…

このツールを使えば、今すぐに営業活動を開始させることができ、  
無駄な時間を省くことができます。

何においても、“スピード感”が大事です！

気になるそのツールの内容は…

## 7種の営業ツールとは？

### 真似するだけで即完成の 最強ツールその①

### 生産速度倍増！？今すぐ実践できる 「営業ツール作成」の極意動画 (約45分)

営業ツールの作成方法について動画で詳しくお伝えします。  
この動画は、当協会のオーナー開業支援サポートを受けている  
方限定で毎月開催している研修の動画になります。  
一般には公開していない、大変貴重な動画となります。  
この動画でお伝えしていることを真似するだけで、  
あなたの施術所の営業ツールが完成します。



### 真似するだけで即完成の 最強ツールその②

### ターゲットに刺さる言葉のチョイスで反応を得る ポスティングチラシ データファイル

ポスティングチラシの  
作成データ(Word)をご提供します。

データでのご提供ですので、  
貴院用に治療院名やお電話番号等編集するだけで、  
即使用可能となります。

一から内容やデザインを考えると、チラシが完成するまでに  
かなり時間がかかってしまいますが、このデータを編集するだけ  
なら、手間を省け、効率よくチラシ作成ができます。



## 真似するだけで即完成の 最強ツールその③

### いざという時困らない！ ケアマネ一問一答集 (全5ページの冊子)

ケアマネ営業でよく聞かれる内容を  
一問一答形式でまとめた冊子のサンプルを  
ご提供します。

この冊子は、ケアマネさんより、  
「訪問マッサージの理解が深まった」  
「すごく分かりやすい」  
といった声を多くいただいています。

このサンプルを参考に、  
これからあなたが営業に行った際に  
ケアマネさんから聞かれた質問を収集し、  
貴院専用のオリジナル一問一答集を作成してください。



## 真似するだけで即完成の 最強ツールその④

### ポスティングチラシと何が違う！？ 新聞折り込みチラシ サンプル

ポスティング用のチラシと新聞折り込み用のチラシでは、  
デザインを変えています。

何が違うのか、どのような違いを出しているのか、  
見比べていただけたらと思います。



## 真似するだけで即完成の 最強ツールその⑤

### 患者さんがお友達を紹介しやすいようにする お友達紹介カード

患者さんが、お友達に説明しやすいようにするのも  
オーナーの仕事です。

患者さんが紹介カードを渡すだけで  
お友達に伝えることができるようにするための  
ツールです。



## 真似するだけで即完成の 最強ツールその⑥

### 施術者の魅力を存分に知っていただく特別な手紙 食いしん坊レター サンプル

施術者の人柄をケアマネさんに理解していただく  
ツールです。

施術者さんごとに、魅力があり、得意なこと、好きなこと等  
異なります。  
ケアマネさんは施術者の顔が見えないと不安になる事もあり  
ますので、定期的に、施術者の情報を提供すると良いです。

こちらは、「毎月楽しみにしている」とのお言葉をいただけ、  
大変好評をいただいています。



## 真似するだけで即完成の 最強ツールその⑦

### まずは、自分のことを知ってもらってから オーナー自己紹介 サンプル

どんなに良いサービスで、  
どんなにあなたが素晴らしい人であっても、  
初対面であなたに心を開いてくれる人はほぼいないでしょう。

まずは、あなたのことを相手に知ってもらうことが  
関係性構築のスタートです。



新規集客を成功させるために、  
ぜひこの営業ツールを使って、  
患者さんやケアマネさんの心を掴んでください。

ぜひ、このチャンスを逃すことなく、  
この最強ツールで成功を手に入れてください。

**真似するだけで即完成！**  
**現役でゼロから施術所を立ち上げた**  
**弊社の敏腕スタッフが試行錯誤作り上げた**  
**営業ツールを大公開！**

# 実践で使える営業ツール7種



真似するだけで即完成！  
実践で使える営業ツール7種を  
今すぐ購入する