

訪問鍼灸マッサージ治療院を立ち上げたが、
売上が伸びず悩んでいるオーナー様へ

日本訪問マッサージ協会直営院の代表が

営業・患者管理・スタッフ管理など

業務内容を大公開！！

月商200万未満の方必見！

ゼロから繁盛治療院 敏腕オーナー入門セミナー

代表の仕事の“質”が院の成否を決めている！
無知からの脱却で現状打破！

オーナーとして訪問治療院を立ち上げた！
でも、こんな悩みや不安が山積み…

- ☑ ケアマネ営業の数はこなしているけど、なかなか紹介が入ってこない
- ☑ 治療院オーナーとして活動されている方の話を聞く機会が欲しい
- ☑ 立ち上げたものの、何から手をつければいいのかわからない
- ☑ 営業には自信があるが、スタッフ管理が不安
- ☑ 業界未経験のため、この業界の営業方法がわからない
- ☑ クレーム対応、スタッフ間トラブルなどの仕事ばかりに追われてしまっている
- ☑ 色々調べているけど、業務内容に関してはなかなか情報を得られない

こんなお悩みをお持ちなら、
敏腕オーナー入門セミナーの受講をオススメします！

一方通行営業になっていませんか？

さて、あなたの営業は、一方通行営業になっていませんか？

この業界の営業って、「歩行が辛くてお困りの方いませんか？」とか、「お身体がお辛い方いませんか？」などといった“クレクレ営業”になりがちです。

でもそれではダメです！

あなたの治療院が患者さんを紹介してもらえる確率は正直高くないでしょう。

訪問事業は、保険だと半径 16Km 以内という決まりがありますし、業務の効率を考えると、移動距離をなるべく少なくしたいということがありますので、自ずと地域密着の活動になりますよね。

オーナーさんは、地域で高齢者や障害者を支える事業所の一人として存在しています。

ですので、他の介護や福祉の事業所と密に関係を築いて“地域で支援していくんだ”といった姿勢を取る必要があります。

そうすることで、地域内で認められ、積極的に営業をかけなくても声がかかるようになり、結果的に売りに上げに繋がるようになります。

もし、今の集患活動が“くれくれ”といった「一方通行営業」になっているようでしたら、少し変えてみると周囲の反応が違って来るかもしれません。

売りに上げに直結するのは、 集患活動だけと思いませんか？

ところで、売上を上げるには「とにかく集患活動を必死でやって、患者さんを獲得しなけれ

ば」とそれだけに目がいていませんか？

確かに、集患活動をし、患者さんを獲得しなければ、売上は上がりません。でもオーナーさんは、それだけに必死なっているのはダメです。

もう一つ、大事な業務があります。

それは、「内部管理」です。

「ん？内部管理？」と思われた方もいらっしゃるかと思いますが、簡単に言うと、「患者さんやスタッフさんの管理」のことです。

これは、オーナーさんの重要な業務であり、この業務が疎かになると、売上にも影響が出てきます。

例えば、患者さんが「やめたい」と突然言い出しました。オーナーさんが慌てて理由を聞きに行くと「効果を感じられないから」とのこと。でもその患者さんの本音は、「スタッフさんへの不満」でした。

これは、患者さんやスタッフさんとオーナーさんとのコミュニケーション不足が原因の一つと言える事例です。

現場のことは、施術者さんの方がよく分かっていますし、施術者さんに任せて良いと思います。

ただ、患者さんが施術者さんに直接言えない不満や施術者さんが抱えている悩みを把握し、適切な介入をすることはオーナーさんの重要な役割です。

「内部管理」を疎かにしていると、リピートや成約率に影響が出るんです。

これまで、多くのオーナー様の訪問治療院立ち上げに関わらせていただきましたが、この訪問事業で上手く治療院を軌道に乗せているオーナーさんは、ココをとっても重要だと理解し、しっかりと取り組んでいる方が多い印象です。

でも、そこまで影響ないんじゃない？

いやいや、考えてみてください。

訪問マッサージ・訪問鍼灸の患者さん1人当たりのLTV（生涯顧客価値）は、50万と言われています。一生懸命営業してやっと獲得した患者さん、高い広告費をかけて獲得した患者さんを「内部管理」が出来ていなかったり、営業の仕方が違うだけで、短期間で離脱されてしまったら損失出ますよね！

新規患者さんが獲得できても離脱が多かったら...
一方通行営業でなかなか新規患者獲得できなかつたら...

いつまでたっても、院の売上は右肩上がりにはならないのではないのでしょうか。

大事なのはわかったけど・・・

・・・情報が無い。

この業界のオーナーさんや院長先生の業務の本質を学べるようなセミナーや講演会ってなかなか開催されていないんですよ。

また、オーナーさんや院長先生の業務の本質に特化した書籍等もなかなか探してもヒットしないのではないのでしょうか。

そこで、今回、当協会が開業支援コンサルタントとして多くのオーナー様・院長先生のサポートをしつつ、直営院をゼロから立ち上げ、現在も代表として運営している敏腕スタッフが、普段開業支援でお伝えしているノウハウだけでなく、業務の本質をお伝えするセミナーを開催することになりました。

- ・ 現役のオーナーの話が聞きたい
- ・ やっていることが合っているのか確かめたい
- ・ 停滞している原因を知るキッカケが欲しい

このような考えが少しでもあれば、
現役の治療院オーナーであり、コンサルでもある人物からの話は一見の価値あります。

学びたい気持ちはあるけど忙しくて・・・

セミナーや講演会に参加したい気持ちはあるけど、日々の活動に追われてなかなか時間が取れないといったオーナーさんも多いと思います。

そこで、今回、リアルやオンラインでの時間に縛られることなく、オーナー様や院長先生の都合の良い時間にご受講いただけるよう、セミナー内容をそのまま動画で提供することにいたしました。

いつも、「時間が合わなくて参加を諦めていた」「施術が入っていて参加できても最後まで参加できない」など、決まった時間でセミナーに参加しづらく、機会を逃していた方も多いことを知り、セミナー動画で一人でも多くのオーナー様にご受講いただければと考えました。

知ると知らぬで、実務に差が出る あなたにお伝えする **セミナー動画の内容とは？**

訪問鍼灸マッサージの仕事に関する書籍は、他の職業に比べれば少ないですが、いくつかは出ているかと思います。ただ、訪問治療院オーナーの業務に焦点を当てた書籍というのはいのではないのでしょうか。

はじめて起業し、この事業を進めていく上で、どのような業務があり、どのような心構えで取り組んでいけばよいかといった参考となる情報を得られないというのは、不安を増強させることでしょう。

参考情報、モデルを知らないと、少なくとも起業してから1～2年は試行錯誤、手探りで進むなければならなくなります。

インターネットで検索すれば、、、

=====

オーナー様のお仕事は大きく3つ！

- ・新規患者様の獲得
- ・施術者の管理
- ・請求業務

=====

といったようなことは情報として得ることができるかもしれません。

ただ、実際にどのように行うのか、業務の本質までは詳しく書いていなかったりするんですよ。

特に、業界の知識や経験がないオーナーさんにとっては、“訪問鍼灸マッサージ院オーナー”の業務というのは、とってもイメージしにくいと思います。

「この事業を始める前にある程度知っておきたい」

起業する方にとって当たり前のことだと思います。

当協会では、オーナーさん向けの開業支援を行っていますが、お問い合わせの段階やサポート開始直後のオーナーさんから

「はじめて会社を立ち上げるので、何から手を付けていいかわからない」

「業界未経験なので、わからないことがわからない」

といったお声をお聞きします。

そこで、

- ・これから訪問鍼灸マッサージ院を立ち上げようと検討されている方
- ・すでに走り出しているが、毎日手探り状態で目の前の道がはっきりと見えていない方
- ・売上が停滞してしまい伸び悩んでいる方

に向け、今回、当協会直営院の代表を務める林翔大が、オーナーの仕事のすべてをお伝えいたします。

業界未経験、初めてのオーナー業、初めての営業、初めての採用、初めてのスタッフ管理、全て1から経験し治療院を作り上げた者の生の声をお届けいたします。

今回のセミナーで語られたこととは・・・？

1

患者管理で離脱を防ぐ！ 治療院における患者管理のポイントをお教えします。

患者管理は、新規患者獲得と同じくらい重要なことです。患者管理を怠った結果、患者の離脱が止まらないなんてことになると、いつまでたっても売り上げは伸びません。ポイントをしっかり押さえていただけるよう、丁寧にお教えいたします。

2

スタッフ管理で治療院が繁盛する！ その理由とやるべきことをお伝えします！

適切なスタッフ管理をしないと、スタッフからの不満が爆発したり、突然退職してしまうなんてことにもなりかねません。スタッフ管理の成否が治療院の売上にも影響します。スタッフ管理が必要な理由からその具体的なやり方までお伝えします。

3

治療院運営を成功に導いた 敏腕スタッフが考える治療院代表の使命とは？

「治療院代表の使命とは？」と聞かれて、あなたは、すぐに説明できますか？
この“代表の使命”をしっかりと把握することこそが、院の繁盛には欠かせません。

4

営業活動の役割は、集患だけではない！？ もう一つの重要な役割とは？

営業活動は患者さん獲得のために行いますよね。ですが、営業活動には、もう一つ重要な役割があるんです。そこを理解することで、あなたの営業の仕方が変わるでしょう。

5

やみくも営業は、時間の無駄！ 効率の良い方法を教えます！

やみくもに手あたり次第営業を行っていても時間の無駄です。営業先のことをしっかりと理解し対応することが重要です。営業の優先順位の見極め方などお伝えします。

6

代表にとっての最重要場面である無料体験。 鉄板の手順～外せないポイントまで全てお話しします。

営業で勝ち取った患者さん、無料体験で取りこぼしたら、それまでの努力が水の泡です。無料体験の心構えからやり方・成功の秘訣まで、包み隠さずお話しします。

今回のセミナーは、132分（資料枚数142枚）のたっぷりの内容となっており、ここでしか得ることの出来ない貴重なノウハウの連続となっています。

もしあなたがこのセミナー動画に、 以下の内容を**期待**されるなら・・・

- ・ 代表が挙げるべき成果とは
- ・ 代表として成功するために大切にしたいポイント
- ・ 「3つ」の管理業務
- ・ 訪問鍼灸マッサージの収入・支出
- ・ 代表がすべきこと
- ・ 代表の営業活動
- ・ 営業の優先順位の見極め方
- ・ 訪問治療院が行う営業方法
- ・ 無料体験対応の具体的な手順
- ・ 営業に関わる数字の管理

↓ ↓ ↓

お伝えするのは、
現役の訪問治療院オーナーであり、訪問治療院開業支援コンサルタントによる
『ゼロから始めるオーナー業務』です。

あなたの悩みや不安は
このセミナー動画で解消されるでしょう

講師紹介

私が、ゼロから試行錯誤を繰り返し実践してきた、訪問鍼灸マッサージ治療院オーナーの“実務の本質”を多くの資格を持たないオーナー様にお伝えする機会を作りたい

講師：林翔大 (はやし しょうだい)

株式会社フジプロデュース
(日本訪問マッサージ協会)
訪問マッサージ ココリハ 代表

株式会社フジプロデュースの社員でありながら、
2020年 治療院新規立ち上げを任せられ、
訪問マッサージ ココリハの代表となる。

プライベートと仕事の両立をモットーとし、
無駄を省き、勤務時間内で効率よく活動し
売上を上げることを目指している。



当セミナー動画を受講する事で得られる

3つのメリット

実際の業務内容がわかる

訪問治療院業界のこと、オーナーの一連の業務内容を理解することができます。
また、業務内容だけではなく、オーナーがどのような心構えで活動をしていけばよいかなど、

今後の活動のヒントになるようなことがたくさん得られると思います。「経験も資格もなくで大丈夫かな」といった不安を払拭できます。

☑️地域で名の知れた存在になれる

あなたの活動エリア内の介護・福祉関係者に、あなたの存在を知っていただくことができるようになるでしょう。そして、積極的に営業活動をしていないときでも声がかかるような、関係構築が可能になります。

☑️訪問治療院の営業方法を知ることができる

これまで、他業界で営業マンとして営業をしていた人にとっては、訪問業界の営業方法に戸惑いを覚える方も少なくないかと思います。訪問事業での最適な営業方法や心構えなどを知ることができます。

セミナー動画を受講された方全員に 豪華3大特典

特典

1

出来ていないことが明確になる
治療院管理チェックシート

特典

2

目標を設定することでスタッフの意識が変わる
個人目標シート

特典

3

口下手でも無料体験の説明がスムーズに
無料体験ご案内BOOK (全20ページ)



ゼロから繁盛治療院 敏腕オーナー 入門セミナーに申し込む

よくあるご質問

Q

知識がない初心者でもセミナー動画の内容は理解できますか？

A

初心者の方でもご理解いただけるようにわかりやすくお伝えしております。

Q

セミナー動画を視聴するとどういったメリットがありますか？

A

実際の行動に向けた心構えができると思います。
また、視聴された方の特典として、業務で即使える資料をプレゼントいたします。

Q

今、訪問鍼灸マッサージ院の立ち上げを検討している段階で、まだ立ち上がっていません。このセミナーの受講は早いでしょうか？

A

そんなことはありません。むしろ、検討段階でこのセミナーを見ていただければ、あなたが、実際にどのような活動をしていくかがイメージできると思います。

Q

視聴期限などはありますか？

A

期限などはありませんし、視聴回数の制限などもございません。
何度でも確認できますので、安心してください。

Q

返金保証はついてますか？

A

返金保証はついていません。その為、このページをしっかりと隅々までご覧いただき、納得した上でお申込み頂ければと思います。

追伸

最後までお読みいただき誠にありがとうございます。

訪問治療院を開業したのが2005年9月ですから、随分と時が経ちました。

当時は、僕と同じように、「資格を持った施術者さんが自身の治療院を立ち上げる」といったことがほとんどでした。

しかし今では、全国各地にいる施術者さんとパートナーを組んで、地域の高齢者の方を救いたいという志をお持ちのオーナーさん（資格を持たない方）がこの業界に参入してきています。

現場での施術は、有資格者である施術者さんしかできません。

では、治療院を運営するオーナーさんの業務とは？役割とは？実際には何をするのか？イメージができないといった声を聴く機会も増えました。

僕自身、治療院を立ち上げた時は、「施術・集客・レセプト」を全て自分でするくらいの感覚でした。

でも、実際にどんな集客をやり、業務委託の先生と契約やスケジュール管理など、どうしたら良いのかは正直、行き当たりばったりで、模索しながらやってきたといった感じです。

ひとりで立ち上げた治療院とは別にもう1店舗、スタッフにオーナーを任せ、新規治療院を立ち上げる段階では、“施術者管理”や“利用者管理”などの業務が必須であることがわかりました。

治療院におけるスタッフ管理や利用者管理、営業など体系立ててゼロからわかりやすく習得できる環境はほとんどありません。

ネットで調べればいくらでも情報が入手できる時代ですが、この訪問鍼灸マッサージのオーナー業務に関しては、情報が少ないのが現状ではないでしょうか。

もしあなたが全くの初心者から治療院オーナーになりたいと考えているのであれば、

是非このセミナー動画をご視聴してみてください。

私が、そして2店舗目を立ち上げた敏腕スタッフが試行錯誤し、ビジネスの現場で実践し結果を出してきた、どんな時代・環境でも稼ぎ続けられる治療院オーナーの業務内容をあなたにお伝えします。

治療院オーナーになることについて、少しでも悩みをお持ちであればきっと道が開けると思いますので、ぜひともご視聴いただきたいと思えます。

オーナーの仕事の全体像がハッキリとわかると思えます。

それでは長くなりましたが、最後までお読みいただきありがとうございました。

あなたがこの業界で活躍されることを祈っております。

藤井宏和



ゼロから繁盛治療院
敏腕オーナー
入門セミナーに申し込む

[特定商取引法に基づく記載](#)

[プライバシーポリシー](#)

Copyright © 日本訪問マッサージ協会 All rights reserved.

