

明日から使えるリピート率・ファン化を 激増させる検査方法・実践トークを 体感してみませんか？

**スタッフ一人あたりの売上げが100万円を軽々超える田村剛志
と熊谷剛のダブルツヨシが今現場でスタッフに指導している考え
方・トーク・検査法をその場でお伝えしマスターしてもらいます。**

なぜ、一部の治療院だけ圧倒的に繁盛しているのか？

その答えは単純です。そもそも治療院が繁盛する要素というのはざっくり言うと

- 1、 新規患者さんをたくさん集める。
- 2、 その患者さんにずっとリピートしてもらおう。

これしかないのです。

繁盛している治療院はこの二つがうまく機能しているから繁盛しているのであって、うまく
いけない所はこの二つがうまく機能していないから繁盛していないのです。

単純にこれだけです。

しかし、ここで問題が発生するのです。

では、どうすれば自分の治療院では新規を効率よく集め、ずっとリピートしてもらえるの
か？ということが問題です。

新規集客についてはあなたもすでに知っていますよね？

ホームページ・チラシ・紹介・通りがかりなど誰もが知っていることをやるだけです。

繁盛治療院の新規集客については非常にわかりやすく、チラシを集めたり、ホームページを調べたらやっていることは大体わかります。

しかし、治療院内部はどうでしょうか？高いリピート率は治療院内部で作られています。この繁盛治療院の内部を知ろうとするならば、実際に足を運び患者さんとして潜入調査しなければなりません。

さらに、潜入調査したからといって、繁盛治療院が行っているリピートをとるための施策の背景や考え方、多様性を学ぶことができません。

田村先生・熊谷先生の両先生の治療院ではリピート率が二回目90%を超えることが当たり前となっています。

これは、治療院で働く普通のスタッフが行っている数字です。

平スタッフでも月商100万以上の仕組み

そしてお二人の経営する治療院ではスタッフ一人頭100万円以上の売り上げをあげることが普通であり、なかには200万円近い売り上げをあげるスタッフも複数います。

その一方で院長先生が現場にいるのに月商100万円に届かない治療院がほとんどであるという現実もあります。

そこで、今回、田村剛志先生と熊谷剛先生の治療院でスタッフに実際に教えていることを公開してもらいたいとお願いしたところ、すんなりとOKが出ました。

ということで、今回のセミナーのタイトルは

「田村・熊谷先生が実際に使っている月商100万円を上げるスタッフたちに

「教えている検査テクニック・トーク具体例・考え方をその場でマスターするセミナー」

■セミナーの日時

1月22日 日曜日 13～18時

懇親会有志にて開催3時間（別途5000円）

■セミナー会場

東京都内某所（現在調整中）

■参加人数

先着 限定50名

■参加条件

お申込みされた治療院様の条件をトータルで判断し、
条件に合わないと判断した場合は参加できない場合がございます。

■セミナー目次■

△第一部

※年間セミナー受講者 700名の治療院コンサルタントが語る、流行っている治療院と流行っていない治療院の決定的な違い(売上を作るための考え方)の基本概念を理解してもらう。

売上に対する考え方

流行っている治療院 売上は作るもの、 $売上 = 人数（顧客数 \times 来意頻度） \times 単価$ の公式がある。

流行っていない治療院 売上は自然と出来るもの 腕が良ければ患者が来る 売上=技術

検査の有無と目的

流行っている治療院 検査あり 検査の目的は患者さんに理解させるため

流行っていない治療院 検査なし あっても検査の目的は治療家が理解するため

顧客（患者さん）に対する意識

流行っている治療院 新規を追わない、継続的な顧客（ファン）を作っている。

流行っていない治療院 新規ばかりを追いかけていて 継続的な顧客がいない

治療後の変化に対する意識

流行っている治療院 体の歪みや生理機能の変化に注目し、患者さんを教育する

流行っていない治療院 痛みなどの症状に注目してしまい、治療の終わりが見えない

単価に関する意識

流行っている治療院 1回あたりの単価ではなく LTV、時間単価、人時生産性で考えている。

流行っていない治療院 1回あたりの金額だけを追いかけている。

施術に関する意識

流行っている治療院 局所の痛み注目するのではなく、根本原因に着目している 施術に対して主導権を持っている

流行っていない治療院 局所の痛みに着目するあまり、患者の意見に左右されてしまっている。

これらの考え方・理論を座学として学んでいただきます。

△第二部

△実演、実技により参加者に体感していただき、技術・トークを持ち帰ってもいます。

実際に田村先生・熊谷先生がスタッフに指導しているように、参加者に対して具体的にレクチャーしてきます。

座学で得た知識を、実際に明日から患者さんと接する中で使えるような実践的な段階に落とし込んで身につけていただきます。

- ・治療家のためじゃなく、患者さんが自分の体を理解するための検査方法実技指導
- ・初診時でリピートをとるために話すべき内容のトーク実例指導
- ・施術中に患者さまに変化を感じてもらおう施術ポイントの指導

・新規集客 ⇒ ブランディング・教育（ご案内ブック） ⇒ 問診 ⇒ 検査 ⇒ 施術
⇒ 再検査 ⇒ クロージングまでの一連の落とし込み

※指導と記載しておりますが個別に指導するものではなく、会場全体を見渡しつつ、ポイントを解説して実際に体感してもらう予定です。

※セミナー中、お隣に座られた先生同士で練習などをしていただくこともあります。

いくらですか？

やはり気になるのがこのセミナーの参加費ということになりますが、田村先生、熊谷先生と話し合いをしました。

実際、このノウハウや検査方法をマスターすればすぐにリピート率が上がっていくことは間違いありません。

なぜならば、今回のセミナーは実際に軽々と月商100万円を超えるスタッフたちに実際やってもらっていることであり、すでに結果実証済みのものだからです。

そこで、参加費を100万円にしようかと冗談も飛び交いましたが、スタッフにはみっちり数日かけて教える内容を5時間で詰め込むとやはりすべては伝えきれないと判断しました。

もちろん、重要な部分から順番にマスターしてもらおうと、現在、クドケン・田村・熊谷で打ち合わせを進めている最中でもあります。

結論として、田村先生・熊谷先生を5時間独占してコンサルティングを受けると少なくとも10万円かかります。

この基準を採用しセミナーは一人10万円とさせていただきたいと思います。

ただし、今回は2012年度の1月のセミナーということで、できるだけ多くの先生にこのセミナーを受講していただくことで、我々もフィードバックをもらいたいという思いもあります。

また、できるだけ多くの先生と新年早々触れあえることで我々の思いを少しでも広めたいという思いから、参加費は半分の5万円にしようと思います。

知識と実技を1日でマスター

今回のセミナーは、実際に田村先生・熊谷先生が100万円を売り上げるスタッフを教育するために使っている内容をそのまま公開します。

まさにセミナー参加翌日からご自身の治療院で活用できる内容となっております。

スタッフを連れて参加するもよし、ご自身で体得してスタッフに伝えるもよし、とにかく実践的ですぐに使えることを最重要視しております。

とにかくすぐにリピートが増えて、売上げが上がる即効性の高いものです。

是非、この機会に田村先生・熊谷先生のスタッフたちが選ばれ続ける秘訣を学びに来てください。

お申し込みはこちら

追伸

結局、今回のセミナーに参加するとどうなるのかというのが一番気になりますよね。

僕が思うに田村先生と熊谷先生のスタッフさんが軽々100万円超えるために行っている実際の検査・施術・トークをその場で指導していきます。

半日とはいえ何をどうやっているのかをすべて知ることができますので、あとは翌日から自分なりにアレンジして使うだけで繁盛治療院が内部でこっそりやっている選ばれるための手法をすべて使えるようになるでしょう。

お申し込みはこちら

株式会社 治療院マーケティング研究所 工藤謙治