

1人整体院・サロン
特化型の開業コース

【完全集客マスター】

開業プロフェッショナル講座

参加特典について

開業前に
知るべきシリーズ
限定特典
#01
成功率・失敗率

開業前に
知るべきシリーズ
限定特典
#02
治療家→経営者になるために

開業前に
知るべきシリーズ
限定特典
#03
挑戦を続けられる者が成功する

売り上げ50万以下治療院向け
新規集客の基礎

初心者向け
穴埋め式
トークスクリプト

これを知らない
失敗率100%
マーケティングと
広告の違いを理解しよう

予約が取れない
人気治療院に学ぶ
秘密の魅せ方

SEO対策の基礎

Q 改善しない腰痛
って、諦めるしかないんですか？
A 正しい方法で対処すれば...
ガラッと人生変わります
〇〇整体院では〇〇を取り入れた腰痛に特化した施術が体験できます
【このチラシ限定】
月 日まで
特別価格 **1,980円**
【キャンペーンは予告なく終了いたします！今すぐお問い合わせを！】
〇〇整体院
000-000-0000

セミナーの最後に特典ページのURLを送らせていただきますので楽しみにしててください！

商品コンセプト

日本1初心者に優しい経営・開業セミナー

治療家に100万円達成の経営者思考をインプット

＼開業準備～経営まで必要なことを全て網羅／

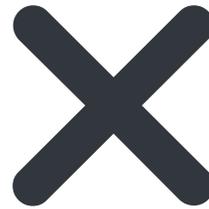
ナイトセミナー×5ヶ月コース

初心者にも1番優しい治療院開業セミナーとは

- ・ 経営知識0の正社員でも開業ができるようになる
- ・ 開業、経営、集客に必要な知識やノウハウ全てを網羅

開業

- ・ 3C分析（自社、競合、顧客）
- ・ HPの土台作り
- ・ チラシ作り
- ・ 開業前の数字管理

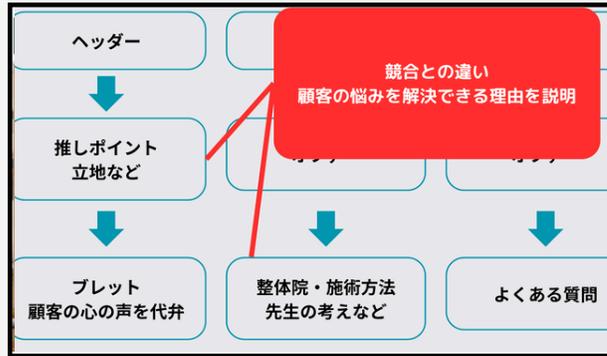


経営

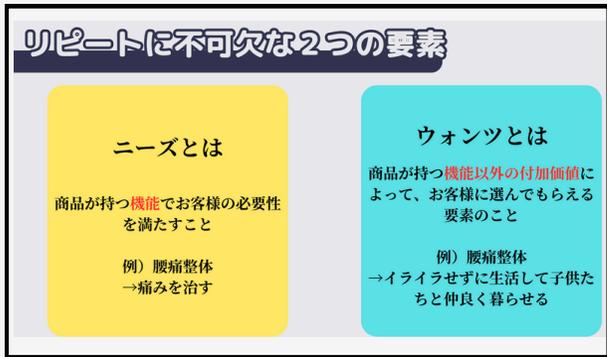
- ・ リピートトーク
- ・ 経営分析&数字管理
- ・ 集客のブラッシュアップ
- ・ ファン化戦略
- ・ 個人でグループ院に勝つ方法

最大の強み

HP作りに必要な要素が分かる



リピート率80%超えのトークスクリプトの作り方



0から分かるチラシの作り方



初心者でも出来る売上管理術

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
売上管理	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
売上高	¥1,000	¥10,000	¥10,000				¥11,000				
粗利益											
経費合計	¥1,000	¥1,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥2,000	¥0	¥0		
営業利益	¥0	¥9,000	¥10,000	¥0	¥0	¥0	¥9,000	¥0	¥0		
売上目標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
売上目標	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0		
粗利益											
営業利益	¥1,000	¥0	¥10,000	¥0	¥0	¥0	¥10,000	¥0	¥0		
経費	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
チラシ印刷代	¥1,000	¥1,000					¥2,000				
家賃											
Google広告											
Memo広告											
ネット広告											
広告代行費用											
家賃											
電気代											
水道代											
固定電話費											

売れる自分の強みが分かる



質問・相談無制限



▶ 開業～経営に必要なことが全て網羅できる

得られる未来

1

経営を知らない社員でも、開業に必要なHP、チラシ作りを0から学び、月収100万円を達成できる！

2

自分がビジネスを通じて得たい未来を実現させストレスがなく、笑顔に包まれた生活を送れる！

3

大手グループ院に負けない、個人店舗だからこその勝ち方を学び、倒産しない経営を学べる！

4

多様な特典によって「マーケティング」「コピーライティング」「心理学」「SNS攻略」「分析」など私が過去1000万円以上投資したスキルが網羅的に身に付く！

講座の全体像

大ボリュームのメイン講義

1. 【全5章構成】
開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～
2. 【全3章構成】
オンライン集客&オフライン集客
3. 【全3章構成】
経営安定化へ～リピート&ファン化戦略～
4. 【完成】
リピート率80%超えのトークスクリプト作成
5. 【全2章構成】
集客のブラッシュアップ&行動戦略

有料級経営ガイドブック

1. 自社分析シート
2. 競合分析シート
3. 顧客・ペルソナリサーチシート
4. HPのコピーライティング
5. HP業者の見つけ方・紹介
6. チラシの作り方
7. ネット広告～Google広告について～

第1回

HP構成 数字管理 (全44講義)

知識0でもHPの文章を書けるようになる
必須の知識をギュッとまとめました

1. HPを作成する目的とゴール
2. HP作成の準備
3. HPへの応用実践
- 4 開業前にやるべき数字管理
- 5 失敗しない立地条件項目

【全5章構成】 開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～

HPを作成する目的とゴール

- 1-0. HPの目的
- 1-1. HPに載せるべき内容
- 1-2. HPが解決すべき3つの疑問
- 1-3. 他との違い
- 1-4. 私に合ってるか
- 1-5. どんな人がやってるか
- 1-6. 五感優位タイプ
- 1-7. 内部基準タイプ
- 1-8. 外的基準タイプ
- 1-9. 感情優位タイプ
- 1-10. 物質優位タイプ
- 1-11. 直感優位タイプ
- 1-12. タイプ別に刺さる表現方法

HPの構成準備

- 2-0. HPの構成の準備
- 2-1. 3C分析とは
- 2-2. 顧客分析
- 2-3. ペルソナとは
- 2-4. ペルソナワーク
- 2-5. 競合分析
- 2-6. 自社分析
- 2-7. 3C分析まとめ
- 2-8. 顧客がいない時の対処法
- 2-9.0 ベース自社分析
- 2-10. 例外パターン
- 2-11. 人の購買心理
- 2-12. あなたの強み確定

HPへの応用実践

- 3-0. HPの応用
- 3-1. HPの流れ紹介
- 3-2. 実践

【プリヘッド】 外注予定
3つ以上の病院、接骨院に通っても改善しなかった人へ

【ヘッドライン】 外注予定
マッサージで治らなかった腰痛の専門院

使ってほしい宣材写真↓



参考HP↓
<https~>

- 【ブレッド】 自作
こんな悩みを抱えてませんか？
- 腰が痛くて生活の中でストレスを感じる
 - レントゲンで異常がなかったのに痛む
 - 痛み止め・湿布が効かない
 - このまま悪化して家族に迷惑をかけたくないと思っている
 - 仕事ができなくなる不安を抱えてる

そのお悩み当院に
お任せください

当院では原因箇所をしっかりと



【全5章構成】 開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～

開業前にやるべき数字管理

- 4-0. 数字管理とは
- 4-1. 自分と向き合うワーク
- 4-2. 把握すべき数字の種類
- 4-3. 数字を把握する理由
- 4-4. 売上の限界値
- 4-5. 稼働率とは
- 4-6. 稼働率が低い時の対処
- 4-7. 目標売上決定
- 4-8. 支出金額の把握
- 4-9. 必要資金算出

立地について

- 5-0. 立地について
- 5-1. 認知対策
- 5-2. 立地と認知
- 5-3. 立地ポイント①
- 5-4. 立地ポイント②
- 5-5. 立地ポイント③
- 5-6. 立地ポイント④
- 5-7. 立地ポイント⑤
- 5-8. 立地ポイント⑥
- 5-9. 立地ポイント⑦

誰もが最初は経営初心者です

開業に興味を持つことは簡単です
しかし覚悟を決めることは難しいです

さらに**実行に移す**となると
もっと難しく感じると思います

なぜ難しく感じるのか

やるべきことが分からないから



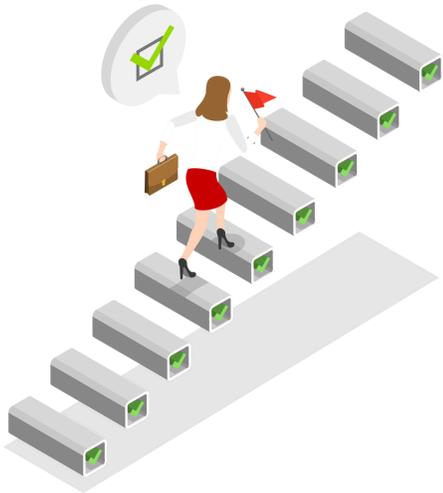
担当したことない患者さんが来たらどうする？

**施術において、自分が経験したことない
患者が来たらあなたは どうする？**



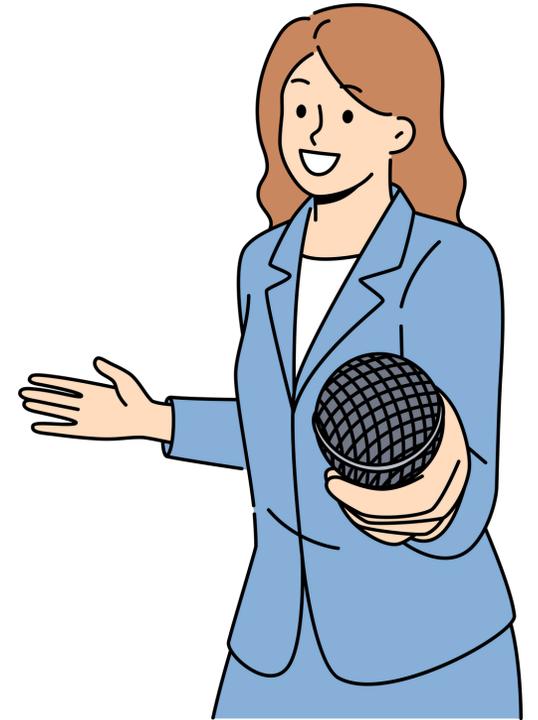
調べる・聞く・実践する

周囲に相談したり、書籍等で調べ
不安を感じながらも実践する中で
徐々に不安は消えていくはず



開業も同じです

**分からないこと・不安なことは
すぐに聞いて下さい！**



今のあなたに適した答えを探す

同じ質問でも、質問者が新人・5年目・10年目
どんな状況なのかで**答えが違う**と思いませんか？

あなたの**現在の能力・環境・目標**に
合わせてアドバイスをします！



具体例も用意

具体例があると人は行動に移しやすくなります HP作成に必要な準備の具体例なども用意してあります

【プリヘッド】外注予定

3つ以上の病院、接骨院に通っても改善しなかった人へ

【ヘッドライン】外注予定

マッサージで治らなかった腰痛の専門院

使ってほしい宣材写真↓



参考HP↓

<https~>

【ブレット】自作

こんな悩みを抱えてませんか？

- 腰が痛くて生活の中でストレスを感じる
- レントゲンで異常がなかったのに痛む
- 痛み止め・湿布が効かない
- このまま悪化して家族に迷惑をかけたくないと思っている
- 仕事ができなくなる不安を抱えてる

そのお悩み当院に
お任せください

当院では原因箇所をしっかりと



←HPの原案例

自作がすぐできる、もしくは 業者に渡せばHPになる1段階前

第2回

全3章構成 オンライン集客&オフライン集客 (全55講義)

集客には大きく分けるとオフライン集客とオンライン集客があります。それぞれの王道であるチラシとGoogle広告についてを55講義にまとめました。

1. 広告の種類と使い分け
2. オフライン集客～チラシの作成～
3. オンライン集客～Google広告～

全3章構成：オンライン集客&オフライン集客

01. 広告の種類と使い分け

- 1-1. 広告の種類と使い分け
- 1-2. 無料媒体
- 1-3. 低価格帯
- 1-4. 中価格帯
- 1-5. 価格上限なし
- 1-6. オフライン広告
- 1-7. オンライン広告
- 1-8. 反応する広告としない広告
- 1-9. プロダクトアウト
- 1-10. マーケットイン

02. チラシの作り方

- 2-1. チラシの種類
- 2-2. チラシの目的を決める
- 2-3. 誰に届けるか
- 2-4. チラシとHPの違い
- 2-5. チラシの常識
- 2-6. チラシ作成の4つのポイント
- 2-7. ①読まれる文章とは

- 2-8. ②パズル構成戦略
- 2-9. ③視認性向上対策
- 2-11. ④間接競合のリサーチ
- 2-12. よしこいの壁
- 2-13. 読まない壁の突破法
- 2-14. 信じない壁の突破法
- 2-15. 行動しない壁の突破法
- 2-16. 今すぐしない壁の突破法
- 2-17. チラシを構成する8個のパーツ
- 2-18. ヘッダー作成
- 2-19. BDFの確認
- 2-20. キャッチコピーの10の心得
- 2-21. 人の購買心理
- 2-22. 人の根源的欲求
- 2-23. 治療院に求められやすい欲求
- 2-24. 欲求を刺激する例
- 2-25. オファー
- 2-26. 声・推薦
- 2-27. 選ばれる理由
- 2-28. やり方
- 2-29. オファーの理由

- 2-30. 必要事項
- 2-31. 視認性を上げるポイント
- 2-32. 女性のハートの射止めかた
- 2-33. 間接競合リサーチ
- 2-34. 間接競合とは
- 2-35. 何をリサーチするのか
- 2-36. 注目するポイント

03. オンライン集客～Google～

- 3-1. 患者はどこで治療院を探すのか
- 3-2. オンライン集客に必要なもの
- 3-2. ネット集客とは
- 3-3. ネット集客の注意点①
- 3-4. ネット集客の注意点②
- 3-5. ネット集客の注意点③
- 3-6. ネット集客の注意点④
- 3-7. ネット集客の注意点⑤
- 3-8. ネット集客の注意点⑥
- 3-9. ネット集客の注意点⑦

チラシ、HP、広告文を考える時に 必要なコピーライティング、購買心理学を学びます

- ①よ 読まない壁
- ②し 信じない壁
- ③こ 行動しない壁
- ④い 今すぐしない壁

思わず読んで、行動させる
文章の作り方とは

女性の顧客心理

→ 消費における購買意思決定権を持つのは
女性が8割と言われている



女性に好まれる表現方法を知る

第3回

全3章構成 リピート&ファン化戦略 (44講義)

売上を上げるためには、離脱を防ぐことが大切です。離脱を防ぎ、患者様からまた来たいという言葉をいただくために必要なこと。思ってもらえるために必要なことを44講義にまとめました。

1. リピート能力を把握する数字管理
2. ファン化戦略
3. リピート対策

全3章データ分析の応用とキーワード選定講座（全43講義）

01. リピート能力を把握する数字管理

- 1-1. 一般的な治療ビジネスモデル
- 1-2. あなたのモデルは？
- 1-3. なぜリピートが大事なのか
- 1-4. cost per action
- 1-5. conversion単価
- 1-6. 2回目リピート率
- 1-7. 6回目リピート率
- 1-8. 3ヶ月LTV
- 1-9. 自分のデータを確認
- 1-10. 最も獲得したいペルソナは？
- 1-11. データの考え方
- 1-12. リストの重要性

02. ファン化戦略

- 2-1. ファンの力
- 2-2. ファンになってもらうために
- 2-3. ザイオンス効果
- 2-4. ザイオンス効果の応用
- 2-5. リストとの関係
- 2-6. リストを使った戦略
- 2-7. リストの集め方

03. リピート対策

- 3-1. リピート対策とは
- 3-2. リピートトークとは
- 3-2. リピートトークの目的
- 3-3. 顧客の行動フロー
- 3-4. 10%の法則
- 3-5. 患者教育とは
- 3-6. トークスクリプトとは
- 3-7. 60%の法則
- 3-8. 80%の法則
- 3-9. トークの注意点
- 3-10. 患者に合わせるトーク
- 3-11. 人の購買意欲
- 3-12. 人が求める2つの未来
- 3-13. 避けたい未来
- 3-14. 掴みたい未来
- 3-15. ニーズの深掘り
- 3-16. 深掘りの重要性
- 3-17. 実際のトーク例
- 3-18. トークスクリプトのメリット

- 3-19. トークスクリプトの順番
- 3-20. コンセプトとは
- 3-21. コンセプトを考える
- 3-22. 心得①
- 3-23. 心得②
- 3-24. 心得③

100万円達成のカギはリピートにあり！

**仮) 単価1万円・月2回通ってくれる人を50人集める
→売上**100万円達成**への目標だとする**

**毎月新規10人・リピート率80%の人の既存客
→1ヶ月目8人、2ヶ月目16人、3ヶ月目24人・・・**

**毎月新規10人・リピート率20%の人の既存客
→1ヶ月目2人、2ヶ月目4人、3ヶ月目6人・・・**

治療院ビジネスの成長にリピート力は必須

過去に、新規30人・2回目リピート率2人（リピ率6%）
効果があったチラシの反応は落ち、口コミも微妙な噂が
広がり、**経営困難な状況**に陥った方もいます。



ザルの大きさ = 空き枠 水 = 患者数

穴の空いたザルに水を入れても意味がない

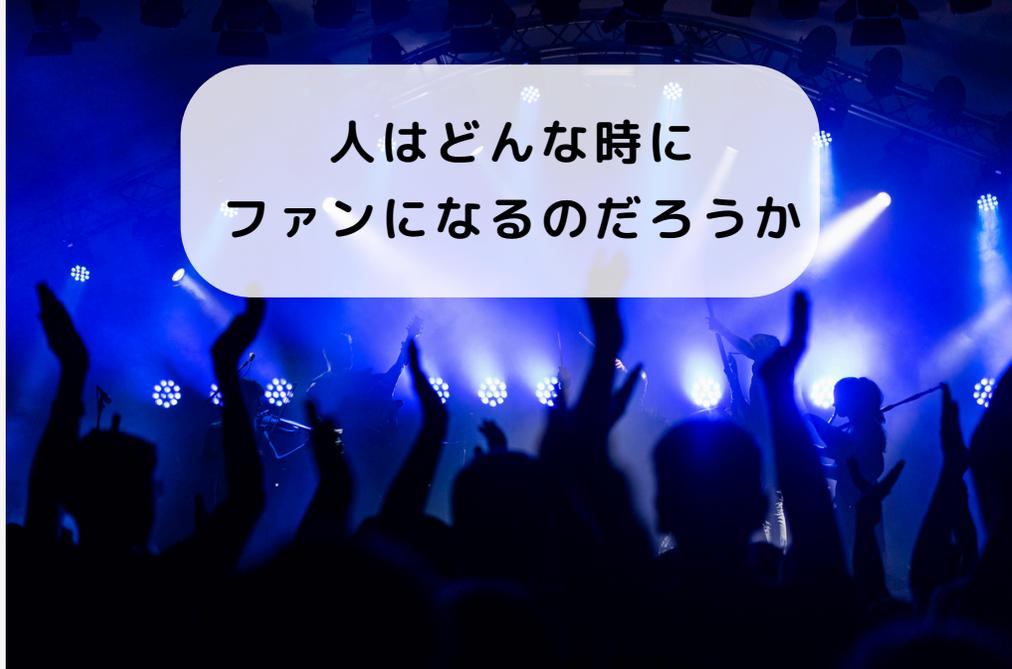
水を入れる = **新規集客**

穴を塞ぐ = **リピート対策**

→両方そろって初めて水は溜まっていく

リピートする人＝ファン

初対面の患者さんに、「この先生に私の体を託したい」
そんな風に思われる先生に憧れませんか？
ここでは**ファン化・リピートの基礎**について学びます



腰痛を改善したいです

仕事に集中できなくて・・・

腰痛があると
どんなことに困るのですか？

仕事に集中できないことを
なぜ避けたいのですか？

第4回

トークスクリプト作成 (33講義)

初心者でも、新人でもリピート率60%をすぐに
達成できる基盤作りをここで完成させます

自店舗に合ったトークスクリプトを
完成させる

トークスクリプト作成 (33講義)

01. トークスクリプト作成

- 1-1. リピートに関する復讐
- 1-2. コンセプトとは
- 1-3. トークスクリプトの構成要素
- 1-4. 反応が良いコンセプト説明
- 1-5. セット
- 1-6. セットの目的
- 1-7. 良いセット例
- 1-8. フロントトーク
- 1-9. フロントトークとは
- 1-10. ニーズの深掘り
- 1-11. ニーズの確定
- 1-12. 深掘りとは
- 1-13. 深掘るポイント
- 1-14. ウォンツアップ
- 1-15. ウォンツアップの例
- 1-16. ウォンツアップの目的
- 1-17. ニーズとウォンツの違い
- 1-18. 質問力
- 1-19. 仮クロージング
- 1-20. クロージングとは
- 1-21. IC
- 1-22. 仮クロージングの例
- 1-23. クロージング
- 1-24. トーク例
- 1-25. 商品説明
- 1-26. 松竹梅の法則
- 1-27. 反論処理とは
- 1-28. 反論処理の5ステップ
- 1-29. プラス脳変換
- 1-30. プラス脳変換 + 第三者引用
- 1-31. ワンタイムオファー
- 1-32. 反論処理例：お金がない
- 1-33. 反論処理例：高い

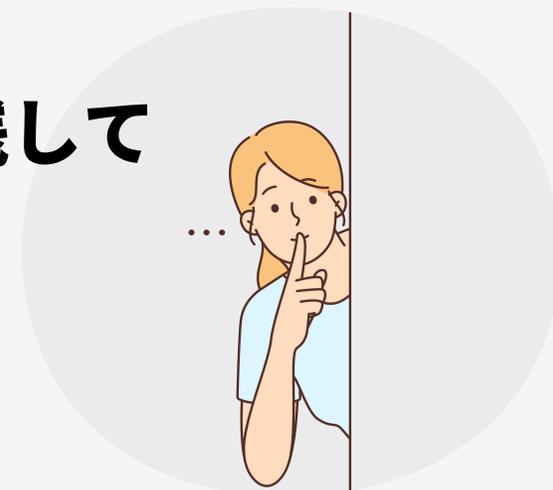
思わず通ってしまうトークの流れ

①セット・フロントトーク

ラポールがない関係では、何を伝えても響かない。

ラポールが築けたら、あなたの提案には耳を傾けてくれるようになります。

短時間でラポールを築く凄腕の先生たちが実践している内容を特別に公開します。



思わず通ってしまうトークの流れ

② ニーズ&ウォンツ

人は何故お金を払いサービスを受けるのでしょうか？

人がお金を支払うのは「**どうしても避けたい未来**」があるか
「**手に入れたい未来**」があるかです。

ですが、自分ではここに気づいていない人がほとんどです。ここを他人に指摘されると「この人は私のことを分かってくれる、サービスを受けたい」と一気に気持ちが悪くなります。会話だけでこれを探すテクニックを手に入れてもらいます。

GET

思わず通ってしまうトークの流れ

③否定意見にも華麗に対応するのがプロ

ビジネスをやり始めた方が、共通して1度は悩むポイント。それが「リピート提案を断られたらどうしよう」「言い過ぎると悪い口コミをもらうんじゃない？」です。

提案を断る理由は決まっています。「お金がない」「今じゃない」「家族に相談します」などです。全てに対応した柔軟なテクニック、かつ相手を不快にさせないトーク術×心理学をお伝えします。



リピート率80%超えのオリジナルトークスクリプトを完成させる

穴埋め式トークスクリプト

この中には、自分で考えたセリフを書き込んでいきましょう

アイスブレイク：まずは患者の緊張をほぐす簡単な質問や会話

例) クライアント情報の確認や、他愛もない会話

→お家は近いのですか？名前、住所、電話番号、年齢、職業、家族構成の簡単な確認

ニーズの確認&問診あなたの(施術に必要な問診をしてもらえればOK)

〇〇でお困りなんですね。どんな時に〇〇でお困りですか？

どんな時に〇〇したいと思われましたか？など

思考誘導とテストクロージング

改善するかしないではなく、自分に合ってるかをリピートの基準に誘導する。断つてもいいという安心感も同時に与えてあげる。

例) 今日は初めてなので、私の考え方、施術の方針が〇〇さんご自身に合ってるかどうかを確認する時間にして下さい。

もしも合わないなと感じたら、時間とお金ももったいないので、来ない方がいいと思います。その時は正直におっしゃって下さい。

ですが、少しでも良いなと思ったら、一緒に頑張りましょう！よろしいですか？

コンセプト説明

自社のコンセプト、他との違いなどを説明する

リピート・心理学の基礎を学んだ後に
穴埋め式の台本に、自分のセリフを
書き込んで完成させていきます。
穴埋め式のため**比較的簡単**かつ
実践後の問題点を見つけることも容易です

第5回

全2章構成
集客のブラッシュアップ
&行動戦略
(40講義)

競合に負けないために、大手の強みと対策
個人の強みと活かし方を学び
それをどのように行動に落とし込むか学びます

1. 競合に負けないマーケティング
2. 凡人が勝つ行動戦略

全2章構成集客のブラッシュアップ&行動戦略 (40講義)

01. 競合に負けないマーケティング

- 1-1. グループ院・大手の強み
- 1-2. グループ院・大手の弱み
- 1-3. 個人の強み
- 1-4. 個人の弱み
- 1-5. 1人治療院が勝てる3つの土俵
- 1-6. ビジネスの成長に必要なこと
- 1-7. ビジネスの安定に必要なこと
- 1-8. 成長対策
- 1-9. 新規集客の加速
- 1-10. 新規集客が安定している治療院の特徴
- 1-11. 新規集客を加速させる方法
- 1-12. ユーザーの意識レベル
- 1-13. ライトユーザー向けの対策
- 1-14. ヘビーユーザー向けの対策
- 1-15. ユーザー層の違いによる興味関心
- 1-16. 層別の対策
- 1-17. 結果論戦略
- 1-18. 専門特化戦略
- 1-19. 専門特化のメリット
- 1-20. 専門特化のデメリット

- 1-21. not専門院のメリット
- 1-22. not専門院のデメリット
- 1-23. 地域No.1になるために
- 1-24. テストマーケティングとは
- 1-25. 実践
- 1-26. ライトユーザー向けテスト
- 1-27. ヘビーユーザー向けテスト
- 1-28. 共通事項

- 2-8. 陥りやすい逆転現象
- 2-9. 行動する目的の把握
- 2-11. スモールステップの設定
- 2-12. スモールステップの期限

02. 凡人が勝つ行動戦略

- 2-1. IQと能力
- 2-2. 競合に勝つ唯一の戦略
- 2-3. 戦略①数字管理
- 2-4. 戦略②自分の最大速度を把握
- 2-5. 戦略③目標設定
- 2-6. 大量行動のとマイペース
- 2-7. ビジネスの手段と目的

経営において最も避けたいこと = 倒産



倒産しないために何をする？

停滞は衰退

ビジネスは常に成長をしなければならない

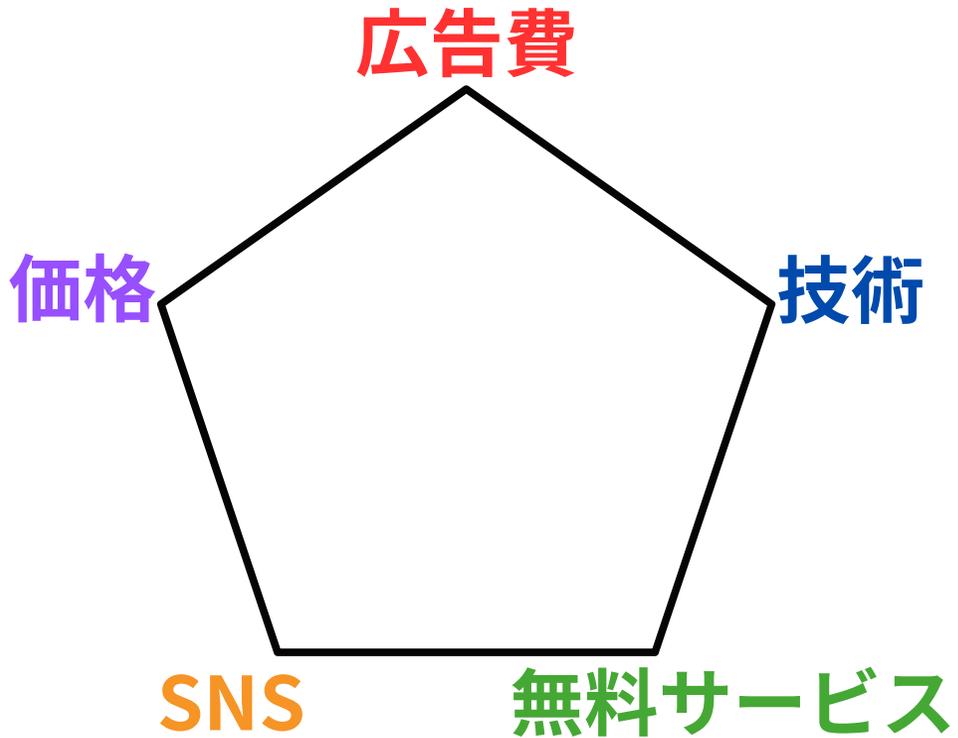


ビジネスは育成ゲーム

時間・投資できるお金は有限
何を成長させ、何を割り切り
どうやって勝ち残るのか
判断するのが経営者



ビジネスは育成ゲーム



どこを成長させれば大手に勝てる？

競合に勝てる？

これを理解し

常に自分だけで勝ち方を

見出す力を見つけましょう

勝ち方を見つけるために

敵を知り己を知れば百戦危うからず

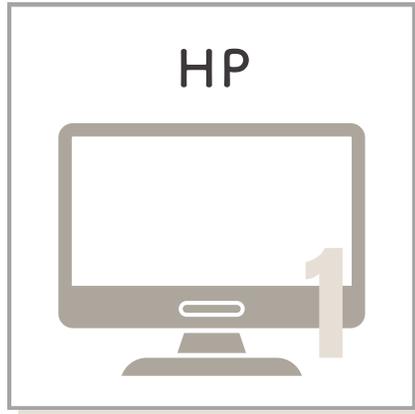
大手の強み

個人店の強み

資金力弱者の戦略を

ここで学び切ります

＼初心者が開業→売上100万円達成するために必要な物が全て揃う／



初学者に寄り添った講義・完璧なロードマップ
各種特典によって

開業→経営までできるように導きます。

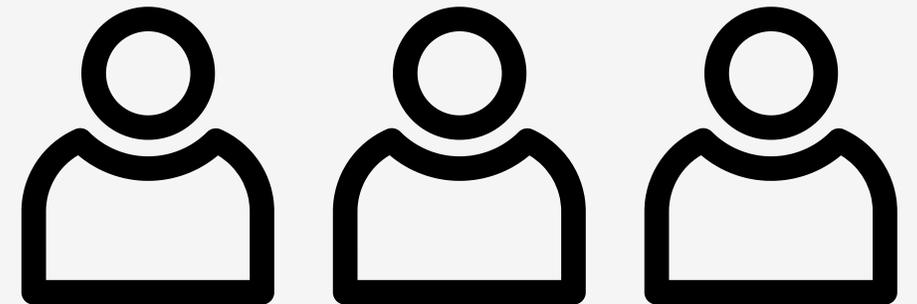
手厚い サポート体制

01. コミュニティ参加権利プレゼント

セミナー開催までの開業準備中から不安、疑問が押し寄せてくると思います。いつでも疑問を投げかけられるコミュニティに参加できる権利をセミナー開始前からプレゼントします。仲間の疑問・情報に触れて学びにしていきましょう。

02. 相談・質問は無制限にOK

セミナー中はもちろん、次回セミナー開催までの間も疑問点があれば質問してください。
疑問を早く解決して、ストレスを無くしましょう！



03. SNS集客に関する特典も

集客・経営に関わる内容はHPやチラシだけではありません。現代においてはSNSも非常に役立ちます。本講座では時間の関係上お伝えできないSNSの内容も特典をご用意しています。



04. ホームページ業者選びのチェックリスト

初めてホームページ作成をする際に値段の比較やサービスの比較を行うことは手間と時間がかかります。何に注意したらいいのか、初心者の方でも自分で選べるように必要な情報をピックアップしたリストをお渡しします。



講座の全体像

大ボリュームのメイン講義

1. 【全5章構成】
開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～
2. 【全3章構成】
オンライン集客&オフライン集客
3. 【全3章構成】
経営安定化へ～リピート&ファン化戦略～
4. 【完成】
リピート率80%超えのトークスクリプト作成
5. 【全2章構成】
集客のブラッシュアップ&行動戦略

有料級経営ガイドブック

1. 自社分析シート
2. 競合分析シート
3. 顧客・ペルソナリサーチシート
4. HPのコピーライティング
5. HP業者のを見つけ方・紹介
6. チラシの作り方
7. ネット広告～Google広告について～

開業準備×集客×リピート×経営思考×個別サポートの

開業・成長・安定

経営の全てを網羅したコンテンツ

0 → 100 を徹底サポート！

開業準備

1番大変なのがこの0→1フェーズです。ワクワクもありますが不安、言い訳などで諦めてしまう人が多いフェーズ。

セミナー開始前から相談出来ます！あなたの状況に合わせてあなたの立場の最善策を一緒に探していきましょう

0
↓
1

達成のフェーズ

0 → 100 を徹底サポート！

新規集客

0 → 1 が達成できれば、1 → 10 までは単純です。
顧客を獲得するために、必要なことをコツコツとやるだけです。

しかしこのコツコツというのは、単純で難しい作業です。
あなたの熱量と行動力を支えるために、全力でサポートします！

1
↓
10

達成のフェーズ

0 → **100** を徹底サポート！

リピート

新規の患者様を獲得できたら、リピートしてもらえたら治療院経営の大枠は完成です。しかし、経営を継続するためには通ってもらう必要があります。リピート率の高さ＝売上といっても過言ではありません。

ここでは、営業のプロが使う購買心理学を元に、「治療院のリピート」に特化した方法を学びます

10
↓
100

達成のフェーズ

そして・・・

参加してくれる

あなたに感謝を込めて・・・

今期限定

豪華52特典

※ 今後の開催・開催時の特典プレゼントは未定です

豪華52特典

- 1.リピートしたいを刺激する5つの心理テクニック
- 2.リピート対策反論処理～ちょっと高い～
- 3.リピート対策反論処理～家族に相談します～
- 4.リピート対策反論処理～検討します～
- 5.初心者向け！クロージングの極意3選
- 6.リピートはココで決まる！心を動かすコンセプトの伝え方
- 7.顧客の興味を3秒でかっさらう、ゴールドトーク理論
- 8.紹介だけで成り立つ経営者13の習慣
- 9.患者様から信頼される11のチェックポイント
- 10.LINEリッチメニュー用素材 6分割ver
- 11.LINEリッチメニュー用素材 4分割ver
- 12.LINEリッチメニュー設定マニュアル
- 13.サンキューレターテンプレート
- 14.暑中見舞いテンプレート
- 15.寒中見舞いテンプレート
- 16.年賀ハガキテンプレート
- 17.アップセルメニューPOP
- 18.コンセプト院内POP
19. Google口コミ誘導POP
- 20.父の日プレゼントPOP
- 21.母の日プレゼントPOP
- 22.ゴールデンウィークキャンペーンバナー
- 23.夏トクキャンペーンバナー
- 24.Open記念キャンペーンバナー
- 25.LINEバナー①横長タイプ
- 26.LINEバナー②縦長タイプ
- 27.選べる電話予約バナー
- 28.選べるネット予約バナー
- 29.HPで使える！ヘッダー画像4選
- 30.立地条件チェック項目

豪華52特典

- 31.月別売上&経費管理シート
- 32.日別売上げ&集客内訳表
- 33.問診票2種類～痛み・コリ用～
- 34.問診票～自律神経用～
- 35.カルテ
- 36.ネット集客失敗例12選
- 37.競合分析シート
- 38.リピート率9割超えが自分で作れる！穴埋め式トークスクリプト
- 39.予約を逃さない！電話トークのポイント
- 40.チラシテンプレート
- 41.治療院・サロン・エステ関連の保険
- 42.カウンセリング上級者用！ペルソナの重要価値観5選
- 43.Googleビジネスプロフィール初期登録方法
- 44.MEOチェックリスト31
- 45.プリントパックの使用方法
- 46.回数券原本
- 47.施術同意書
- 48.初回来院時の患者プレゼント
～痛みのメカニズム・睡眠～
- 49.お客様の声テンプレート&記載例
- 50.月収200万円越えの先生からのプレゼント
 - ①メニュー表
- 51.収200万円越えの先生からのプレゼント
 - ②～2種類の腰痛チラシ～
- 52.ストーリーボードの例

リピートテクニックの応用



特典
リピート対策
反論処理例
ちょっと高い



特典
リピート対策
反論処理例
検討します



特典
リピート対策
反論処理例
相談します

特典
リピートしたいを刺激する
5つの心理
テクニック

リピートの最重要ポイント
心を動かす
コンセプト
説明



初心者向け
クローニングの
極意3選



セミナーで行うリピートトークが
治療でいうトレーニング、ほぐし
内臓テクニック。

特典では頭蓋や経絡などに当たる
使えるともっと良くなるリピートテ
クニックを掲載します！

100店舗以上の中から人気店の共通項をピックアップ

紹介だけで成り立つ経営者の13の習慣

ファンが付いてる先生には2パターンあります。

- ①ファン構築の勉強をされ、実践している先生
- ②勉強せず、無意識にファンを作っちゃう天才

日頃私が接している経営者の方々の中で、無意識にファンを作っている先生方の行動にはある共通点があることに気づきました。それは本当に人として尊敬できる

患者様から信頼される 11のチェックポイント

ホームページ、チラシ、SNSなど色々な媒体からお客様から問い合わせがくる。これってめちゃくちゃ嬉しいことですよ！

でも、せっかく問い合わせしてもらって、わざわざ足を運んでもらったのに2回目のご縁がなかった。これってすごく悲しくないですよ。

悲しくならないようにリピート関連の講義、特典をご覧になって対策に励みます。でも対策したとしても想像より効果が出ない人がいます。それってどんな人だと思いますか？

私が携わってきた人気がある治療院は意識してる、してないに関わらずある共通部分があることに気づきました。

そんな秘密を知れば、あなたも人気治療院の仲間入りが見えてくるかも

公式LINEのメニュー設定



店舗のLINEでこんな部分
見たことありませんか？

リッチメニューと呼ばれるこの設定

必要な素材や手順を解説！

細かな気遣いが人気店への道

休眠患者を起こす
日頃の感謝を伝える

そんな時の手紙は有効ですが面倒。
経営1年目の先生の手間を少しでも
軽くできるようにテンプレを用意！

暑中お見舞い申し上げます

今年も暑い日々が続いていますが、
いかがお過ごしでしょうか。皆様のご
健勝を心よりお祈り申し上げます。

令和〇年 盛夏



夏の限定特別クーポン
このハガキを見たとご連絡いただいた方限定
コロナ改善コース **キャンペーン価格**
通常料金 7,000円 ▶ **2,980円** (税込)

謹賀新年

旧年中は格別のご配慮を賜り
厚く御礼申し上げます
本年も一層のご愛顧のほどお願いいたします
令和〇年 元旦



【新春キャンペーン開催】

1月末までに来店の方に選べる
無料体験メニューをプレゼント！
現在通院中の方・久しぶりの方
全員が対象です！

選べる無料体験メニュー
① 足痩せ20分
② 体質改善20分
③ トレーニング20分

〒〇〇-〇〇 埼玉県〇〇市

〇〇整体院 〇〇

寒中お見舞い申し上げます

春の訪れが待ち遠しい今日この頃ですが
寒さの折り、いかがお過ごしでしょうか
皆様のご健勝を心よりお祈り申し上げます。



【2月末まで！温活キャンペーン】

冷える時期に高めたい機能が
代謝機能です。
カラダの内から温かくすることで
寒い時期を乗り越えましょう！ 通常8000円▶ **2980円**

コロナ・痛み
自律神経の乱れで
悩んでいる方におすすめ

今回は特別！どなたでもキャンペーン価格で
施術を受けることができます！

院内POP

**痛みがない
その先へ**

ボディメイクコース受付中

※ともに筋肉はなくなり、脂肪は蓄くなります。これはみんな同じです。
ですが30歳から蓄くなる人、70歳から蓄くなる人もいます。
あなたはどちらがいますか？カラダの調子が良いうちに、そのカラダを維持すること
始めてみませんか？



通常施術お会計時に申し込みで
**ボディメイクコース
お試し20分コースプレゼント**

詳細は〇〇まで

コンセプト記載欄
例) やりたいを実現するカラダへ
〇〇整体院

〇〇整体院の3つのこだわり

誰よりもあなたの話を聞く カウンセリング	〇〇南で誰よりも学びます 施術情報	結果に重きを置いてほしくない お任せください
--------------------------------	-----------------------------	----------------------------------

お客様へ一言
例) 当院は、今あなたが困っていることを解決し、叶えたい夢の実現へ向かうカラダを作る整体院です

先生の想いを記載
例) 私は10代の頃、腰痛が悪化したことで野球のメンバーから外されたことがあります。その時「やりたいことができるカラダのありがたさ」を痛感しました。やる気があるのにできない。その痛さは誰よりも心に沁み込んでいます。そんな想いをしている人を助けた。これがこの道を歩んだきっかけでした。

院内の掲示物は別メニュー
キャンペーンなどの告知以外に
患者教育など、多岐に渡って
用途があります。

お願い! Google口コミ募集

サービス向上・同じ悩みを持っている方へアドバイスなど「あなたの感想」を私に教えてください。どんな意見も真摯に向き合い、取り入れていきます。

<簡単3ステップで口コミを書く方法>

ステップ① Googleアカウントの作成

持ってない方は左のQRコードを読み込みですぐに作成できます。
※アンドロイド携帯をお持ちの方は全てGoogleアカウント作成済みです

ステップ② 以下のQRコードを読み込む

〇〇整体院の口コミ入力画面に進みます。
自社のQRコードをここに入れる

ステップ③ 星と感想を入力

こんな画面が開きますので星の数を選択します。
星を直接クリックが可能です

ここに感想などを入力します

「具体的にどんなこと書いてら良いの?」と思った方は画面に例文をご紹介します。

HAPPY Mother's Day

ギフトキャンペーン

疲労回復or美容
至福のスペシャルコース

母の日
3回チケット

通常 ¥24,000 → ¥18,000

母の日まで期間限定販売
日頃の感謝を込めて、お母さんに健康と美容の贈り物

院内にすぐ飾れる状態にしてあります!

HP用バナーも用意！

〇〇整体院
OPEN記念キャンペーン

〇月まで
1日限定3名 無料体験会開催

① カウンセリング ② 施術 ③ 自宅セルフケア説明

夏の間は痛みのない体へ

夏トク キャンペーン

7.31まで 今だけの特別価格！

ご予約はこちら

相談・予約もお気軽に！
電話をご希望の方はこちら

受付時間 9:00~20:00(日曜・祝日休み)

000-000-0000

この画面をタッチで 電話をかける

HPでこんな素材を見たことはありませんか？
これらは自作か作成依頼をする必要があります。
自作の時間、依頼のお金を節約できるように
複数パターンを準備してあります！

ここをクリック！

公式LINE から
24時間予約・相談OK

今なら友だち追加で
初回1,000円OFFクーポンゲット！

HPのヘッダー画像も用意！

デスクワーク腰痛 立った時の痺れに特化

〇〇市

国家資格&〇〇保有

- ✓ お尻から太ももがしびれる
- ✓ すね、足の裏がしびれる
- ✓ 腰、肩、首が痛い

"痛み、しびれ"は
このようなご相談が
多いです！

整形外科医
芸能関係者が認める

慢性腰痛に
特化した
施術を体験してみませんか？



HPのヘッダー画像も用意！

当院にお越しになる
症状TOP3！

腰痛・肩こり 猫背改善 など

地域口コミ数NO.1

- ✓ 医師が推薦する整骨院・整体院
- ✓ 土曜日、祝日も受付OK
- ✓ 夜20時までで通いやすい



3つ以上の接骨院・整形外科に通っても
改善せずモヤモヤしているあなたへ

〇〇市 腰痛専門

改善率 94.5%!

腰痛・痺れ・歩いている時の痛みの特化した整体院

国家資格
保有

〇〇駅
徒歩〇分

初回全額
返金保証

売上・経費・問い合わせ経路を管理

売上管理	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期合計	10月	11月	12月	1月	2月	3月
売上高	¥1,000	¥0	¥10,000	¥0	¥0	¥0	¥11,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
施術	¥1,000		¥10,000				¥11,000						
物販							¥0						
その他							¥0						
経費合計	¥1,000	¥1,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥2,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
営業利益	¥0	¥-1,000	¥10,000	¥0	¥0	¥0	¥9,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

売上目標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期合計	10月	11月	12月	1月	2月	3月
売上目標	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
施術							¥0						
物販							¥0						
その他							¥0						
目標総額	¥1,000	¥0	¥10,000	¥0	¥0	¥0	¥11,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

経費	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期合計	10月	11月	12月	1月	2月	3月
チラシ印刷代	¥1,000	¥1,000					¥2,000						
折込							¥0						
Google広告							¥0						
Meta広告							¥0						
HP外注費							¥0						
広告代行費用							¥0						
家賃							¥0						

今まで経理をしたことがない人は

- ・売上
- ・経費
- ・問い合わせが多い媒体

などを管理することも大変です。

売り上げ	¥22,900	レポート				媒体	紹介	チラシ	MEO
営業日数	20	新規合計	2回目レポート数	2回目リピート率	6回目レポート数	合計新規獲得数	2	3	
施術回数	6		5	1	20	合計問い合わせ数	3	3	
最大予約枠	90				3	60	66.67%	100.00%	#DIV/0!
稼働率(%)	6.7						広告費	0	10000
							CPA	¥0	¥3,333

	新規施術回数	既存施術回数	合計施術回数	新規単価	新規売上	既存単価	既存売上	合計施術金額
2024/07/01	5	1	6	2980	¥14,900	8000	¥8,000	¥22,900
2024/07/02			0		¥0		¥0	¥0
2024/07/03			0		¥0		¥0	¥0
2024/07/04			0		¥0		¥0	¥0
2024/07/05								¥0
2024/07/06								¥0
2024/07/07								¥0
2024/07/08								¥0
2024/07/09								¥0
2024/07/10								¥0
2024/07/11								¥0
2024/07/12								¥0
2024/07/13								¥0
2024/07/14								¥0
2024/07/15								¥0
2024/07/16								¥0
2024/07/17								¥0

- ① の部分に数字を入力して下さい。
- ② 営業日数、最大予約枠、単価などは自身の数字を入力して下さい
- ③ その他は自動計算になっています。
- ④ 数字は半角で入力して下さい

初心者でも数字を打ち込むだけで管理できるようプログラミングしたシートも用意してあります！

問診票も複数パターン用意

問診票	
(ふりがな)	職
氏名	当
住所	生年 昭 電
①現在お困りの症状は何ですか（複数可） □痛み・コリ・不調（ ） （ ） □いつからですか（ ） *痛みを感じる動き（ ） 不調を感じる頻度（ ） *痛みや症状が強い時間朝・日中・夕方夜 深夜・夕方・夜間・常に *痛みや症状が和らぐ姿勢などがありますか 例) 仰向け、お風呂の後など （ ） *症状を改善するために何をしましたか？ （ ） *今の悩みが続いた時最も避けたいことは何ですか？ 例) 仕事・家事に差し支える、趣味ができなくなる 家族子供に迷惑がかかる・部活ができないなど （ ） *症状が改善したらやりたいことは何ですか？ （ ）	⑤そ □も □不 □社 □そ ⑥あ *食 *創 *弱 ⑦当 □こ □気 □試 耐え とし
②診察を受けましたか？（はい・いいえ） 病名・医師の説明（ ）	
③検査を受けましたか？（はい・いいえ） レントゲン(異常・正常) 血液(異常・正常) MRI・CT (異常・正常)	
④既往歴・手術歴を教えてください （ ）（ ） （ ）（ ）	

どんな治療院にするのか、それはあなた次第です。

痛み・コリ・自律神経の不調

様々なパターンで結果を出してる店舗の
問診票を特別にプレゼント

成功ではなく、失敗からも学ぼう

ネット集客失敗例集～12選～

失敗する理由

やるべきことは、やっていたとする。



違いはこんなにある

コンセプト
技術
競合
地域性
立地条件
性格、人柄
経験年数
…

パターン⑨

先生の感情が伝わらない

動画素材で、声のトーンが変わらない。
身振りがない。表情が変わらない。
コミュニケーションが取りづらい印象を
与えてしまう。

1番早く集客するには「チラシがいい」



準備の手間が少なく、マネタイズしやすい
集客方法はチラシです。

今回は300枚で1人きた伝説的なチラシと
売上200万円以上を叩き出す
凄腕整体院のチラシを特別にご用意しました！

1番早く集客するには「チラシがいい」

医師も認める
腰痛専門整体が
〇〇市に
やってきた！
詳しくは裏面へ

腰痛専門〇〇整体院
OPEN記念無料体験会開催

〇〇整体院 代表：〇〇
東京都〇〇区・・・

080-〇〇〇〇

LINE予約可 ↓
LINEのQRコード

地図

我慢してる腰痛
そろそろ改善しませんか

〇〇市在住の方へ
慢性腰痛に特化した
技術を持っている
整体院を知っていますか？

- ✓痛み止めの薬・注射が全然効かない
- ✓かつて整体に通ったが良ならず、諦めている
- ✓腰痛だけでなく、足にも痺れが出てきた
- ✓年のせい、仕事のせいと医者に言われている
- ✓腰痛のない生活に憧れている

1mmも変化を感じなければ全額返金いたします **72%OFF**

初回限定
通常価格8000円 → **1,980円**

〇月〇日まで 〇名限定

〇〇整体院 代表：〇〇
東京都〇〇区・・・

080-〇〇〇〇

LINE予約可 ↓
LINEのQRコード

地図

期間限定【初回】1980円

お客様写真	見出し テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト	お客様写真	見出し テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト
お客様写真	見出し テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト	お客様写真	見出し テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト、 テキスト、テキスト

※個人の感想です。施術効果を保証するものではありません。

院長からのご挨拶

院長写真

院長 名前（肩書・資格）

アクセス・駐車場案内

地図

具体的なアクセス方法
駐車場の場所などを記載

駐車場

目印になるものなどを説明

今すぐお電話下さい！ **XXX-XXXX-XXXX**

お電話の際は、「チラシを見て、初回施術割引を希望」と電話口でお伝えいただくとスムーズです。
施術中は電話に出られないことがあります。留守番電話にお電話番号をお知らせください。折り返しご連絡いたします。

〇〇整体院

〒XXX-XXXX 住所

平日	9:30～12:30 / 15:00～19:30
土曜	9:30～12:30 / 15:00～17:00
定休日	木曜・日曜・祝祭日

外観

LINEからの予約はこちら！
QRコード

1番早く集客するには「チラシがいい」

腰痛専門〇〇整体院 **30分**
OPEN記念**無料施術体験会**

さ・ら・に

体験会参加特典
通常施術 ¥8000 → 2回目税込 50%オフ **¥4000**

第1回体験会 ○月○日～○日
第2回体験会 ○月○日～○日

※参加特典は各回先着**10**名限定となります
**我慢している腰痛
この機会に改善しませんか**

〇〇整体院 代表：〇〇
東京都〇〇区・・・

予約はLINEか電話で！

080-〇〇〇〇

LINEのQRコード 地図

過去に**新規23人**の
問い合わせの実績がある
化け物チラシもあります



かゆいところに手が届くシリーズ

①回数券原本(10・15・20・30回)

このまま回数券として使用してもOK。
参考にしてオリジナルを作ってもOK

少しでも開業の手間を省きたい人は
このまま使ってしまいましょう！

全部で4種類の回数券の原本があります！

回数券(10回券)

DATE	SIGN
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	

購入日 氏名
年 月 日 _____ 様

回数券(10回券)

DATE	SIGN
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	
年 月 日	

購入日 氏名
年 月 日 _____ 様

回数券(10回券)

DATE	SIGN
年 月 日	

回数券(10回券)

DATE	SIGN
年 月 日	

かゆいところに手が届くシリーズ

用資格補償内容
会員にはこの補償制度が自動付帯しますので新たな料金はかかりません。

- 施設（サロン）に起因する事故を補償
- リラクゼーション業務による事故を補償
- 名誉毀損またはプライバシーの侵害の訴訟により被る損害を補償
- 施設内でお客様がケガをしてしまった場合、店の過失に関わらず損害を補償
- 施設（サロン）で販売した化粧品に起因する事故を補償
- お客様からの預かり品に対する事故を補償

補償金額

	1名	1事故	免責金額
対人賠償	5,000万円	5,000万円	3万円
対物賠償	—	1,000万円	3万円

②治療院、エステ関連の保険

治療中に何か事故が生じたり、患者様に被害を出してしまった時のことを考えると心配。

そんな人向けの保険も紹介します。

かゆいところに手が届くシリーズ

ご注文
ご注文いただく商品によって、手帳や名刺（一緒に印刷）にて発送させていただきます。商品と手帳の商品には色紙を添入しておりますので、すぐにご確認いただけます。どうぞご確認くださいませ。

リーフレットちらしA4 7頁裏目 コート90 片裏1色 100部 × 1 種類 まとめて発送について詳細はコチラ

商品名 必須

サイズの指定 必須
定型サイズも変形サイズも同一料金です。
A4サイズもA4変形サイズも同一料金にてご対応させていただきます。
変形サイズをご希望の場合はサイズを入力してください。

A4
A4変形 (183×258~210×297)

mmx mm

※ご作成いただくデータサイズがご注文サイズと異なる場合
プリントバックでご注文サイズに変換(拡大・縮小して)発行【無料】

※実物の注意
・印刷色の違いにより、ご希望の仕上がり若干相違が生じる可能性があります。
・印刷は変換が必要とする場合、人物が欠けたり潰れたりする、
・レイアウトが崩れるなど、等
・ご注文サイズの選択自体に誤りがないかご確認ください。

紙の種類 必須
コート90

進捗確認メール 必須
 あり

商品名を入力
店舗名でも
自分の名前でもOK

選択ミスがないか確認しておく

進捗確認メールは
ご自身で必要だと思ったらありを選択

ご注文
ご注文いただく商品によって、手帳や名刺（一緒に印刷）にて発送させていただきます。商品と手帳の商品には色紙を添入しておりますので、すぐにご確認いただけます。どうぞご確認くださいませ。

リーフレットちらしA4 7頁裏目 コート90 片裏1色 100部 × 1 種類 まとめて発送について詳細はコチラ

商品名 必須

サイズの指定 必須
定型サイズも変形サイズも同一料金です。
A4サイズもA4変形サイズも同一料金にてご対応させていただきます。
変形サイズをご希望の場合はサイズを入力してください。

A4
A4変形 (183×258~210×297)

mmx mm

※ご作成いただくデータサイズがご注文サイズと異なる場合
プリントバックでご注文サイズに変換(拡大・縮小して)発行【無料】

※実物の注意
・印刷色の違いにより、ご希望の仕上がり若干相違が生じる可能性があります。
・印刷は変換が必要とする場合、人物が欠けたり潰れたりする、
・レイアウトが崩れるなど、等
・ご注文サイズの選択自体に誤りがないかご確認ください。

紙の種類 必須
コート90

進捗確認メール 必須
 あり

商品名を入力
店舗名でも
自分の名前でもOK

選択ミスがないか確認しておく

進捗確認メールは
ご自身で必要だと思ったらありを選択

③プリントパックの 使用方法(ちらし印刷)

ちらしを印刷注文する
手順をコメント付き
写真で作成。

初めての人でも安心
して注文できます。

かゆいところに手が届くシリーズ

施術同意書

〇〇整体をご利用の方は、はじめに必ず下記内容をご確認の上、署名をお願いします。

記

◆当院の施術は医療行為ではありません。自身の自己回復力・維持力を高める為に筋骨格系に重点をおく代替療法です。施術効果が最大限上がるように様々な手技や体操指導等行いますが、いわゆる確実な治療効果や治癒を保証するものではありません。

◆以下に当てはまる方は基本的に当院の施術は受けられません。
ご本人の判断で受けて頂いた場合、施術での悪影響に関して当店では一切責任を負いかねます。

- ・妊娠中の方
- ・風邪の方
- ・食後30分以内の方
- ・飲酒されている
- ・火傷、炎症等の方
- ・半年以内に手術をされた方
- ・24時間以内に注射などを受けられた方
- ・伝染性皮肤病、重度の水虫の方
- ・強力な、もしくは大量の薬物を服用されている方
- ・発言・声の大きさ
- ・行動、マナーが著しく悪く注意を受け入れてくれない方
- ・刺青をしている方
- ・暴力団関係者であると考えられる言動、風貌の方
- ・心臓病、てんかん症、骨粗鬆症、狭心症、心筋梗塞、高血圧、糖尿病等の方

◆より快適に患者様に過ごして頂くため上記以外の場合もスタッフの判断により施術途中でもお断りをする場合がございますのでご了承下さい。

④施術の同意書

予めトラブルを防止し、自分と家族を守るために使います。

施術をする上で大切なインフォームドコンセントを、書類にするのは大変です。

そこで完成形をプレゼントしちゃいます。

かゆいところに手が届くシリーズ

お客様の声
Customer's Voice

◎ 氏名 NAME

◎ 年代 AGE

◎ 痛みの部位 SITE OF PAIN

ここに写真を貼る

◆ ここに通われる前の悩みを教えてください。

◆ 悩みを解決するためにどのようなことをしていましたか？

◆ それを行ってどのような効果がありましたか？

◆ 今、現在の症状はどうですか？

⑤院内掲示～お客様の声テンプレート～

多くの治療院では、お客様の声を壁や入り口に貼ることで信頼性、権威性を表現しています。

掲示物を作るのも時間がかかりますので今回はテンプレを用意しました！

さ・ら・に

今期限定

SNSマーケティング

特別資料21選

※ 今後の開催・開催時の特典プレゼントは未定です

TikTok



バズる

コンテンツ制作



SNS Consulting Contents

SNSを成長させる

Facebook攻略



Instagram攻略



影響力を
身につける



SNS×ビ

ビジネスの裏側



大公開!

公式LINE攻略



視聴者を獲得する秘密

YouTube

完全攻略



魔法の **初心者必見**
商品作成
ワークシート

インタビュー・お客様の声テンプレート
権威性を
爆上げ

簡単に
できる！
言葉で
心を動かす
コピーライティング

ビジネスを加速させる
ターゲットの
絞り込み

チェックするだけ
やること
リスト
オンラインサービス

タイトルに入れるだけで即効バズる
魔法の言葉
バズワード 700選

伝える力を最大化
プレゼンの
ポイント

商品設計
開発の秘訣を大公開

コンテンツクオリティ
爆上げ
チェックシート

最強
フリーサイトまとめ
最短

売れるセールスの
極意
成果を出す販売戦略

戦略の全貌が明らかに
コーチングビジネス
×マーケティング
完全攻略

今すぐ始められる！
コンテンツ販売に
必要なもの

▲悪用厳禁
心理学×セールスで
売上爆増

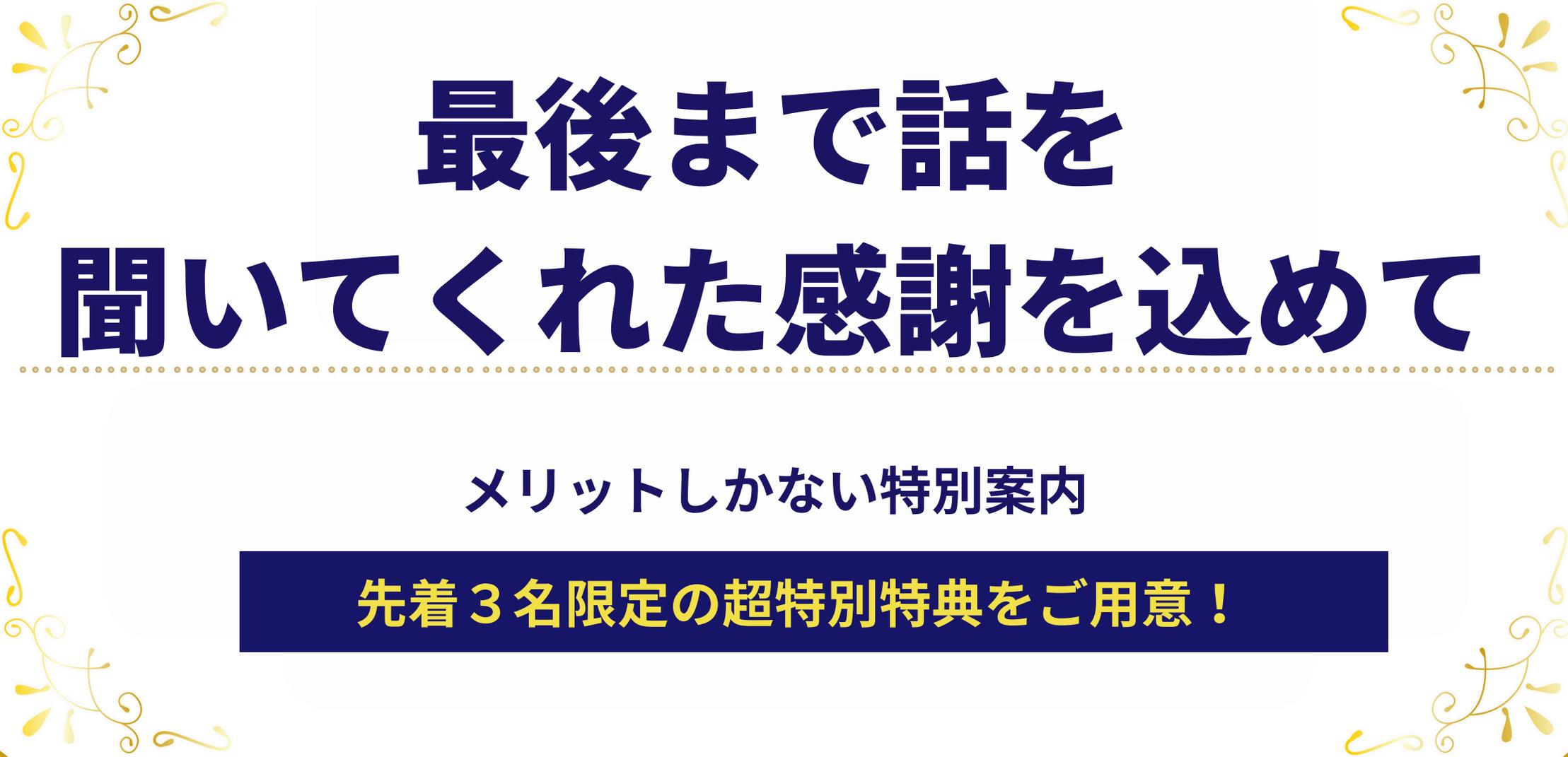
成果を最大化するための
個別面談
—完全攻略—

ゼロから始める
未経験からの
ビジネス

特典スライド総数

1000枚超え

まだまだ続く！



最後まで話を 聞いてくれた感謝を込めて

メリットしかない特別案内

先着3名限定の超特別特典をご用意！

3名限定

Google広告

3ヶ月無料代行

※ 開始時期は、要相談

HPが**すでに**ある人

→開始時期要相談

HPが**まだ**ない人

→完成後に開始

通常運用代行：3.3万円/月×3ヶ月＝9.9万円

→ 無料

※運用は弊社スタッフが行います。3ヶ月目以降継続希望の場合は別途料金がかかります。先着順にこちらから受け取り希望をお伺いします。代行費用は無料ですが、広告費はご自身で用意していただきます。

**無料で良いと言ってくれたスタッフに感謝しています。
先着3名に入れた人も
感謝の気持ちを持ってもらえると嬉しいです**



スタッフが頑張るなら私も負けてられません。

負けたくないから特典を勝手に追加します

**2つの特典を
特別追加**

法律を守りながら、集客率アップツール

※実際に大手グループ院でも違反してるとされ、行政処分された経歴があります。さらにこれは県のHPに記載され、信用問題にもなります。しっかり把握しておきましょう

思わずクリックする

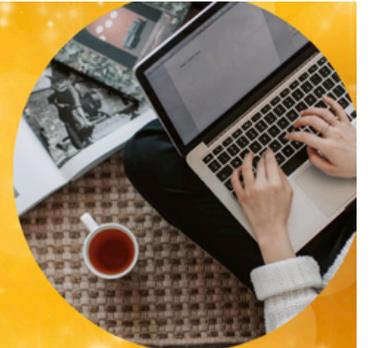
魔法のフレーズ20

情報解禁 保存版



法律を守って
健全な経営を

文章表現と法律



⚠️ **スタッフが無料対応出来ないと言った場合は
今後この特典は配布しない予定です**

思わずクリックする

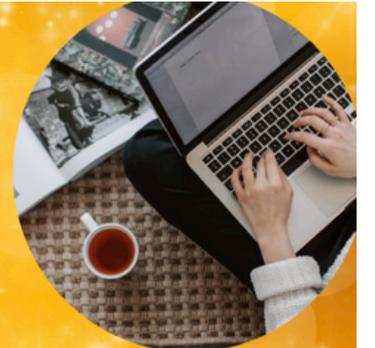
魔法のフレーズ20

情報解禁 保存版



法律を守って
健全な経営を

文章表現と法律



全力でサポート体制を整えます

参加してくれた「あなた」も
全力で向かい合っして下さい。

なぜなら・・・

新ビジネスの成功率
＝行動量と熱量

こんな未来を手に入れませんか？

- ✔先生ありがとうと、地域から頼りにされる存在になる
- ✔自分が正しいと思う知識・技術を存分に発揮する
- ✔経済的に不自由がなく、未来の心配を避けられる
- ✔売上を伸ばし、さらにワンランク上のセミナーに行きセラピストとして、経営者として、人として成長する

もちろん今日参加しなくてもOKです。
ですが現実を少しお伝えししておきます。

治療院経営の現状

そろそろ学ぶ場所がなく
どうやっていいのかネットで集めた
知識で自己流になる

ホームページはあるのに
経営、レポート、集客ができず
廃業に追い込まれる

誰に何を相談したらいいか
分からず行動できない

家賃、借金を支払うための
仕事になり生活が安定しない

経営関連の相場例

経営コンサル

10万円/時間

SNSセミナー

100万円/6回

営業セミナー

25万円/日

※それぞれを学ぼうとすると、資金がいくらあっても足りません。実際わたしも経営、SNS、営業セミナーに投資をしてきました。

自分の心と向き合う

その思考を放棄して、停滞していませんか

挑戦してみたいという気持ち

心配・不安という気持ち

その気持ちに蓋をするのではなく、どうしたら挑戦できるのか
心配を払拭するために何をしたらいいのか真剣に向き合い考え抜いて下さい

最初は考えても答えが出ない
自分の答えに自信が持てない
そんなこともあると思います

だからこそ

“毎日”質問してください

10回でも100回でも 何回でも 質問してください

あなたの疑問にすべてお答えしますので
もう悩むことは一切なくなります。

何をしたらいいか分からないなら、講座の内容に合わせて
進んでいきましょう。

慣れてきた人は、自分のコンセプト、想い、地域柄に合わせて
オリジナルティを出していきましょう。

途中でわからないことがあれば気軽に僕に質問してすぐに解決。
1つの不安もなく進んでいきましょう

気がついたら人が集まっている・売上が得られるようになっている
そんな状況が実現してしまうんです。



では気になる価格ですが...

講座の全体像

大ボリュームのメイン講義

1. 【全5章構成】
開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～
2. 【全3章構成】
オンライン集客&オフライン集客
3. 【全3章構成】
経営安定化へ～リピート&ファン化戦略～
4. 【完成】
リピート率80%超えのトークスクリプト作成
5. 【全2章構成】
集客のブラッシュアップ&行動戦略

有料級経営ガイドブック

1. 自社分析シート
2. 競合分析シート
3. 顧客・ペルソナリサーチシート
4. HPのコピーライティング
5. HP業者の見つけ方・紹介
6. チラシの作り方
7. ネット広告～Google広告について～

豪華52特典

- 1.リピートしたいを刺激する5つの心理テクニック
- 2.リピート対策反論処理～ちょっと高い～
- 3.リピート対策反論処理～家族に相談します～
- 4.リピート対策反論処理～検討します～
- 5.初心者向け！クロージングの極意3選
- 6.リピートはココで決まる！心を動かすコンセプトの伝え方
- 7.顧客の興味を3秒でかっさらう、ゴールドトーク理論
- 8.紹介だけで成り立つ経営者13の習慣
- 9.患者様から信頼される11のチェックポイント
- 10.LINEリッチメニュー用素材 6分割ver
- 11.LINEリッチメニュー用素材 4分割ver
- 12.LINEリッチメニュー設定マニュアル
- 13.サンキューレターテンプレート
- 14.暑中見舞いテンプレート
- 15.寒中見舞いテンプレート
- 16.年賀ハガキテンプレート
- 17.アップセルメニューPOP
- 18.コンセプト院内POP
19. Google口コミ誘導POP
- 20.父の日プレゼントPOP
- 21.母の日プレゼントPOP
- 22.ゴールデンウィークキャンペーンバナー
- 23.夏トクキャンペーンバナー
- 24.Open記念キャンペーンバナー
- 25.LINEバナー①横長タイプ
- 26.LINEバナー②縦長タイプ
- 27.選べる電話予約バナー
- 28.選べるネット予約バナー
- 29.HPで使える！ヘッダー画像4選
- 30.立地条件チェック項目

豪華52特典

- 31.月別売上&経費管理シート
- 32.日別売上げ&集客内訳表
- 33.問診票2種類～痛み・コリ用～
- 34.問診票～自律神経用～
- 35.カルテ
- 36.ネット集客失敗例12選
- 37.競合分析シート
- 38.リピート率9割超えが自分で作れる！穴埋め式トークスクリプト
- 39.予約を逃さない！電話トークのポイント
- 40.チラシテンプレート
- 41.治療院・サロン・エステ関連の保険
- 42.カウンセリング上級者用！ペルソナの重要価値観5選
- 43.Googleビジネスプロフィール初期登録方法
- 44.MEOチェックリスト31
- 45.プリントパックの使用方法
- 46.回数券原本
- 47.施術同意書
- 48.初回来院時の患者プレゼント～痛みのメカニズム・睡眠～
- 49. お客様の声テンプレート&記載例
- 50.月収200万円越えの先生からのプレゼント①メニュー表
- 51.月収200万円越えの先生からのプレゼント②～2種類の腰痛チラシ～
- 52.ストーリーボードの例

今期限定

SNSマーケティング

特別資料21選

※ 今後の開催・開催時の特典プレゼントは未定です

私の9年間の集大成をギュッと詰め込み完成しました...

1. HP構築&コピーライティング	費用：	¥300,000
2. リピート率80%を狙えるリピートトーク	費用：	¥100,000
3. 個別経営戦略&ロードマップ講座	費用：	¥150,000
4. 個人が大手に勝つ経営分析	費用：	¥150,000
5. 経営安定へ、ブラッシュアップ講座	費用：	¥100,000
	費用合計：	¥800,000

ここまで熱心に話を聞いてくれた感謝を込めて

通常価格

300,000

(税込)

円

3名限定

Google広告

3ヶ月無料代行

※ 開始時期は、要相談

HPが**すでに**ある人

→ 開始時期要相談

HPが**まだ**ない人

→ 完成後に開始

通常運用代行：3.3万円/月×3ヶ月=9.9万円

→ 無料

※運用は弊社スタッフが行います。3ヶ月目以降継続希望の場合は別途料金がかかります。先着順にこちらから受け取り希望をお伺いします。代行費用は無料ですが、広告費はご自身で用意していただきます。

法律を守りながら、集客率アップツール

※実際に大手グループ院でも違反してるとされ、行政処分された経歴があります。さらにこれは県のHPに記載され、信用問題にもなります。しっかり把握しておきましょう

思わずクリックする

魔法のフレーズ20

情報解禁

保存版



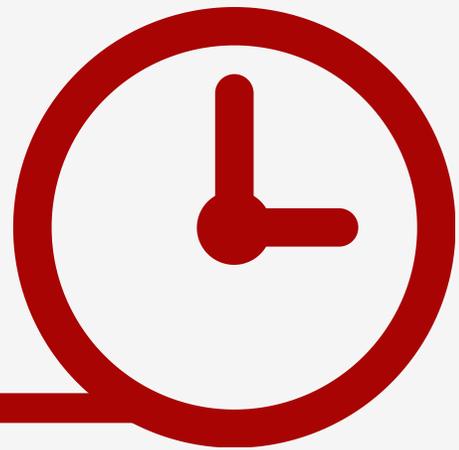
法律を守って
健全な経営を

文章表現と法律



／ 今期だけの破格 ／

本日限定



セラピストから経営者へ 開業セミナー

通常価格

~~¥800,000~~



【本日限定】特別価格

¥99,800

(税抜)

大ボリュームのメイン講義



大ボリュームのメイン講義

- 【全5章構成】
開業前にやるべき準備～HP & 数字管理～
- 【全3章構成】
オンライン集客&オフライン集客
- 【全3章構成】
経営安定化へ～リピート&ファン化戦略～
- 【完成】
リピート率80%超えのトークスクリプト作成
- 【全2章構成】
集客のブラッシュアップ&行動戦略

手厚いサポート体制



有料級経営ガイドブック

1. 自社分析シート
2. 競合分析シート
3. 顧客・ペルソナリサーチシート
4. HPのコピーライティング
5. HP業者の見つけ方・紹介
6. チラシの作り方
7. ネット広告～Google広告について～

今期限定 52特典+21個のSNSマーケティング攻略資料

豪華52特典

- | | |
|-------------------------------|------------------------|
| 1. リピートしたいを刺激する5つの心理テクニック | 16. 年賀ハガキテンプレート |
| 2. リピート対策反論処理～ちょっと高い～ | 17. アップセルメニューPOP |
| 3. リピート対策反論処理～家族に相談します～ | 18. コンセプト院内POP |
| 4. リピート対策反論処理～検討します～ | 19. Google口コミ誘導POP |
| 5. 初心者向け！クロージングの極意3選 | 20. 父の日プレゼントPOP |
| 6. リピートはココで決まる！心を動かすコンセプトの伝え方 | 21. 母の日プレゼントPOP |
| 7. 顧客の興味を3秒でかささらう、ゴールドトーク理論 | 22. ゴールデンウィークキャンペーンバナー |
| 8. 紹介だけで成り立つ経営者13の習慣 | 23. 夏トクキャンペーンバナー |
| 9. 患者様から信頼される11のチェックポイント | 24. Open記念キャンペーンバナー |
| 10. LINEリッチメニュー用素材 6分割ver | 25. LINEバナー①横長タイプ |
| 11. LINEリッチメニュー用素材 4分割ver | 26. LINEバナー②縦長タイプ |
| 12. LINEリッチメニュー設定マニュアル | 27. 選べる電話予約バナー |
| 13. サンキューレターテンプレート | 28. 選べるネット予約バナー |
| 14. 暑中見舞いテンプレート | 29. HPで使える！ヘッダー画像4選 |
| 15. 寒中見舞いテンプレート | 30. 立地条件チェック項目 |



セラピストから経営者へ 治療院開業セミナー

通常価格 ~~¥300,000~~

本日限定
特別価格 **¥99,800** (税抜)

¥109,780 (税込)

通常価格の
67%OFF!

お支払い方法



銀行振込
(一括払いのみ)

さらに！！
今セミナーに参加している方限定

紹介キャンペーンも追加！

紹介してくれた方が
1人セミナーに参加するごとに

5万円プレゼント！

本講座開催日時

4/27

5/25

6/22

7/27

8/24

日曜日18～21時

※ワークの時間をゆとりをもって
時間設定をしています。

参加者のスピードによって
時間が前後する可能性があります。

日程が合わなかった人のために
アーカイブも残します

※注意点もあります

講座のルールと注意点

- ① 常に思考を止めないでください
- ② お客様扱いはしません
- ③ 社長の自覚を持ってください
- ④ 行動量が全てです
- ⑤ 自責思考を持ってください

ルール1

常に考え続けて下さい

- ・うまくいかない理由
- ・何を改善するべきか

思考の停止は**人生の停滞**です



講座受講のルール・マインド

ルール2

お客様扱いはしません

ダメな部分はダメとはっきり言います

優しくして稼げるならそうしますが
優しくしても結果が出ることはありません
厳しく愛を込めて指導させていただきます



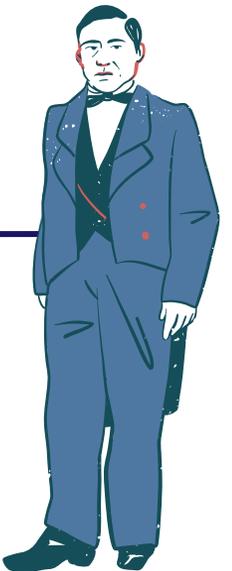
ルール3

社長になる自覚を持ちましょう

自分で稼ぐと覚悟を持った時点で
あなたは立派な一人の社長です。

自分がまだまだ初心者だな。誰かに頼りたいと思う方は
周りと同じように**成果が出ない可能性**があります。

一人の社長としての自覚を持ち
しっかりと自責思考を持って行動し続けてください。



講座受講のルール・マインド

ルール4

行動量が全てです

これは **実践型講座** です
聞いて終わりではありません

どんなに知識が増えても実践しなければ結果はついてきません



講座受講のルール・マインド

ルール5

自責思考をもちましょう

教えてもらった通りにやっってるのに結果が出ない・・・としたら

- ・ 正しくできていない
- ・ やりきれていない

のどちらかです

周囲に不満を撒き散らすだけでは、何の解決にもなりません

ですが私は確信してます

この勉強会に参加している時点で

あなたは**相当優秀**です！

多く人は現状のコンフォートゾーンから抜け出すことをしない。

または、コンフォートゾーンだけにいることの
危険性に気づかず、このようなセミナーに参加する・興味を持つことすら
しないからです

少しでも興味があるなら・・・

チャットの
URLから申し込みを
進めてください



お支払い方法



銀行振込
(一括払いのみ)



Q

副業として考えてるのですが参加できますか？

A

もちろんです。
副業として始めてから本開業する。
今後も副業としてやっていく。どちらにせよ必要な知識や行動に差はありません。私も副業からスタートしました





Q

本当にできるようになるか不安です

A

だからこそそのチラシ、ホームページ、SNSを全てを網羅したコンテンツと質問無制限です。ほとんどのエリアでどれかで結果がついてきます





Q

全く経営を知らないのですが
参加しても大丈夫ですか？

A

はい、今回は経営の経験がない方向けの
内容になっています。基礎的な部分から
スタートしていきます。





Q

今はタイミングが・・・

A

もちろんタイミングが合えば参加でOK
です。ですがいつか始めるなら、1番早
い時期は今ですよ！





Q

今決めないといけませんか？

A

24時間以内に参加するか決めてください。誰かに言われて参加を決めた人は、誰かに言われてやめるでしょう。自分で決断してください。期限は翌日0時となっています。



ここまで聞いてくれてありがとうございます

**本講座に参加してくれる方も
そうでない方も、今日の縁に感謝します。
また会える機会を楽しみにしていますね！**