

『あなたの院 × 江戸時代の商人 = 繁盛治療院??』

2015年4月7日号 (株)クドケンPPC広告担当

よしお:こんにちは、株式会社クドケンのPPC 広告担当の芳尾です。

石井:こんにちは、同じくクドケンのPPC 広告担当の石井です。

よしお:こんにちは。春になりましたねー。

石井:そうですね。春ですね。
私が好きな季節です。

「ひさかたの光のどけき春の日に しづ心なく花の散るらむ」

【現代語訳】こんなに日の光がのどかに射している春の日に、なぜ桜の花は落ち着かなげに散っているのだろうか。

よしお:今日はそんな春にピッタリの春めいたポジティブなお話をしたいと思います。
昔から日本には商売理念のようなものとして「三方よし」という言葉がありますね。
石井さん聞いたことありますか？

石井:いえ、聞いたことないです。

よしお:そうなんです。
えっと、これは昔、近江商人が大切にしていた「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三つの「よし」を表した商売の精神なんです。

平たく言うと、自分だけの利益を求めるとはなくて、たくさんの人に喜ばれる商売をしようということなんです。

石井:へ～、なるほど！
今風で、これに近い言葉で言うなら、win-win という言葉がそうなんじゃないですか？

よしお:そうですね。win-win 近いですね。ただ、win-win だと当事者同士までなので、世間という社会まで踏みこんでいる「三方よし」の方がもっと奥が深いかもしれないですね。
なので、win-win-win だといいかもしれないですね。

石井:なるほど、じゃあ、win-win-win ですね！

よしお:そう、今日は、こんなふうに「三方よし」のような感じで
すべての人が笑顔になる集客法が
実は PPC 広告であるということをお話したいと思います。
いや、ひょっとしたら三方どころじゃなくって、
四方よし、五方よし、くらいかもしれません。

石井:それ、どういうことですか？ただ、まだ使ってらっしゃらない方には
そもそも PPC 広告ってなんなんだろう？と思われる方も多いと思うんです。
PPC 広告だと、どういうふうに笑顔になるのか教えてください。

よしお:はい、わかりました。

そもそもパソコンとかネットとか、わし何にもわからんわい、
苦手じゃわいっていう方、結構いらっしゃいますからね。
今回はそういう方にわかりやすくお話できたらなと思っています。

はい、ではまず、最初は PPC 広告は「売り手よし」の集客法という
ことからお話ししましょう。

これは、治療家さんにとっての「よし」と言うことですね。
このラジオを聴いてくださっている先生が
ご自身の治療院の患者さんを増やしたいとします。

まず、PPC 広告というのは、パソコンやスマホなどを使って
インターネットでなにかを探しているときに検索結果に表示される広告です。

ですので、例えば、「新宿 整体」とか「目黒 整体」とかって検索したときに
検索結果の上とか右側、あと一番下に表示されるんです。

で、「これ気になるな」と思ってクリックしたときに
はじめて広告費というものがかかってきます。

石井:確かに表示されるだけじゃ、広告費ってかからないですもんね。

1クリックいくらというふうにかかってきます。

で、これがいくらかはキーワードによって上下の幅があるんですが、だいたい、数十円から100数十円であることが多いです。

で、これが最も「よし」と言える部分なので聞いてほしいのですが、とにかく早いんです。

設定をまず最初に行うんですが、この設定さえ済めば2、3分後にはもう広告がでています。

ですから、今すぐに、今日からでもお客さんをバンバンとりたい！という場合には、すごくすごく有効なんです。

クドケンで代行された治療院でも以前は閑古鳥がなくなような状態だったのが、広告を開始して、その日に予約の電話が早速なったという例も良くあります。

石井: はい、ありますね。

SEO 対策だと、施策をしてから結果がでるまでに数か月時間がかかったりとかもざらですもんね。

あとチラシにしても、チラシをデザインして印刷してそれを配ってというふうになるのですぐにやろうと思っても現実的になかなか難しいです。

よしお: はいそうです。

で、あといいところは、設定が自由にできるんですね。

例えば、月の広告費を3万円としたとします。

その場合、一日に使用できる広告費の設定ができるんですが、

そこに1000円と設定しておく

その日、1000円を消化した段階で広告がストップするんです。

石井: うん、確かにこれ凄く便利ですね。

予算オーバーして使いすぎたりということを防げます。

コントロールがしやすいですからね。

あと、休業日が毎週日曜日だったとしたら

日曜日だけ停止にしておくこともできますよね。

よしお: そうなんです。自分の治療院の集客や経営の状態に

併せて予算や配信スケジュールなどの設定ができるんです。

あと、集めたい特定の症状、例えば、不妊とか、メンタル系の患者さんなどに

ターゲットをしばってその患者さんだけ集めるとか、そういうことができます。

石井:なるほど、とても自由度が高いんですね。

よしお:はい、ということで、治療家さんにとって集客をする上でとても便利なツールということでこれが最初の「売り手よし」です。

石井:なるほど！そういうことですね。
では、次は「買い手よし」にいきましょう。
次はどういうことですか？

よしお:はい、次は「買い手よし」なので見込み患者さんにとって、いいってことです。

まず、検索して広告をクリックしているという行為が求めているからこそそのものですよね。
体に痛みやダルさを感じている人に、それを解消したり改善できる治療院は「ここにありますよ～」というふうに情報を提供しているので、見込み患者さんにとって、役にたっているんです

つまり、求めている人に、求めているモノを、すぐ手に入るような状態を作っているということですね。

石井:なるほど、これが「買い手よし」ということですね。
では、3番目の「世間よし」はなんでしょう？

よしお:はい、「世間よし」は困っている患者さんに、それを解消する施術を提供して良くなったとしたら健康な人が増えて社会的にも活気がでできます。

まあ、そんなに話を広げなくても、その人が健康で元気に暮らしていたらその身近に接しているご家族とか友人も、精神的に気持ちよく過ごすことができます。

石井:そうですね。例えば、体調がすぐれてなくてイライラしていたり、落ち込んでいたら周りも大変ですからね。

よしお:はい。そうですね。

石井:他にも何かいいことあるんですか？

よしお:はい、あります。これはちょっとおまけみたいな感じですが、広告の媒体であるグーグルよし、ヤフーよしっ

てことです。

PPC 広告を使えば、広告を配信しているグーグルやヤフーにお金が入りますからね。

ちなみにプチ情報ですが、グーグルは 2014 年度に日本円にして 7 兆から 8 兆円近くの収益があったそうです。このほとんどが広告からの収益ですからね。

グーグルはこういった潤沢な資金を使ってグーグルグラスを作ったり、自動運転する車の開発をしたりと新しいテクノロジーを次々と生み出しています。

石井:なるほど。グーグルやヤフーも嬉しいし、その恩恵を私たちも受けることができるということですね。

よしお:はい、そうですね。

石井:で、これで最後でしょうか？

よしお:いや、まだあります。これもおまけみたいなものですが、もし PPC 広告代行をクドケンに任せてくださったら……私たちクドケンの PPC 広告担当も嬉しいということで「クドケンよし」ということになります。

石井:なるほど。

よしお:ということで、PPC 広告は「三方よし」ならぬさらにそれを超えた「五方よし」ということでした。

最後に、近江商人「商売の十訓」という、「商売はこういうふうにやりなさい」と書かれたものがあります。その中の一つが、まさに広告をすることについてうたっているんです。ということで、今、目の前にそれを印刷したものを用意しておりますので、ご紹介しましょう。

では、石井さんお願いします。

石井:はい。
(俳句のように読む)「良き物売るは善なり。良き品を広告して多く売るとはさらに善なり。」

よしお:つまり、広告することにおいても近江商人も絶対的に肯定をしていたということですね。

ですので、これをお聞きになっている先生も近江商人の精神を見習って治療院経営をされてみてはいかがでしょうか？

それでは、今日もどうもありがとうございました。
さようなら。

石井:さようなら。