

# 『なぜ、初デートで割り勘にする男は繁盛治療院にできないのか？』

2015年4月28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広告担当のよしおです。

石井: 同じくクドケンのPPC広告担当の石井です。

よしお: 石井さん、今は本当に過ごしやすい季節になりましたね。

石井: そうですね。

よしお: 気持ちも春めいてきましたか？

ぶっちゃけ最近女性関係どうですか？

デートちゃんとしてますか？

石井: ものすごい直球ですね。

まあ、ぼちぼちってことにしといてください。笑

よしお: 初めてのデートのときに割り勘にするか、

すべておごるか、よくある議論ですよ。

これで繁盛治療院になる可能性が高いかどうかとか、

お金持ちになりやすいかどうか。実はある程度わかるんです。

今日はそういったお話をしていきたいと思います。

石井: ほう、それは一体どういうことですか？

めっちゃ気になりますね。

よしお: はい、ちなみに石井さんはどっちですか？

おごる派ですかそれとも割り勘ですか？

もしくは、おごられる派ですか？

石井: おごる派です！(´・ω・`)キリッ

よしお: おお、そうですか、、、  
男前ですね。  
おごられる派でなくて良かったです。  
なんか安心しました。

では、どっちのタイプが繁盛治療院であったり  
お金持ちのなりやすいと思いますか？

石井: そうですね…。  
それを考えると、割り勘でしょうか？  
やっぱりお金持ちは儉約の意識が高かったり、  
ケチだからこそお金持ちになるっていう話もありますからね。  
治療院の経営についてもそうだと思いますよ。

よしお: なるほどね。  
言いたいことわかります。

あのですね、…  
あるお金持ちを研究している人がいまして  
多くのお金持ちにインタビューして、その成功に至るまでの  
行動パターンをモデル化した人がいるんです。

で、その人がお金もちにインタビューすると、  
お金持ちの多くが、  
「割り勘にこだわるマインドを持っているとお金持ちになれない。」  
と決まって答えるそうなんです。

石井: それは、どうしてですか？

よしお: はい、これはお金持ち特有の考え方かもしれないですが、  
お金持ちにとって、全額自分で気持ちよく出せるような  
相手であればそもそも食事になど行かないらしいです。  
食事代が完全に投資になっているからなのですね。

まあ、デートを投資に例えるのはちょっとどうかと思うかもしれませんが、  
男性の側から付き合いたいと本気で思っているからこそデートに誘うわけであって

いわば、失敗できない投資ですよ。

女性の中には、男の方が多めに払った方がいいという人や男性がすべて払うべきという人も一定数は確実にいるじゃないですか。そうした場合、支払いのときに割り勘にしようとする女性の中には、「あら、この男イケてないわ〜」と思う人もいますよね。

石井: 確かに、思うでしょうね。

よしお: なので、合理的に考えるなら、おごることで「このイケてない男」に入る確率をゼロにすることができます。

そうすると、デートでうまくいく確率自体も上がることになりますよね。

まあ、最初のたった一回のデート代が男持ちだといってもその後、ちゃんとつきあうようになれば話しあいはいはできますし、何回も会えるわけなので、それくらいはどうってことないって気がしますね。

石井: なるほど〜、初デートで割り勘にすることは、非合理的ですね。これでボクがいかに合理的な男かということが証明されましたね！

よしお: これを聞いた女性の治療家先生は、これを機会にデートというテイで石井さんにたかって頂ければと思います。(笑)

石井: じゃ、なんで割り勘にする人がいるんですかね？

よしお: はい。ここ重要です。治療院の集客でうまくいくヒントが隠されています。

これは失敗したくないという意識がそうさせるんです。

もし相手とうまくいかなかったら自分が出したお金が無駄になるという心理が働いているからです。つまり、お金の執着しすぎるということですね。

石井: お金に執着ですか？

よしお: はい。初デートが投資だとするなら、  
割り勘する男性はお金に執着しすぎていて、  
損するかもしれないという意識が生まれて、リスクを取ることができないんですね。

石井: あ…、そうなんですね。  
ほんの少しですが、気持ちがわかるような気がします。  
ただ、確かにこれでは、投資がうまくいくはずはないですね。

よしお: これって、実は治療院の集客対策にもそのまま通じてきます。  
例えば、私たちのやっているPPC広告にもあてはまると思うんです。  
PPC広告も要は投資じゃないですか。  
お金をかけてインターネット上に広告を出して、患者さんを集めて  
より大きな売り上げをあげていくという。

石井: はい。

芳尾: 「もしPPC広告に金をかけて患者さんが来なかったら…」と  
あまりにお金に執着しすぎると、何もできなくなりますよね。

けど、その時点で、将来的にうまくいく可能性を  
みすみす取りのがしてしまっていることになります。

石井: はい。そうですね。

よしお: ただ、PPC広告のいいところは  
例えて言うなら石橋を叩いて渡るような投資の仕方也能きところが魅力でもあります。  
つまり、少額からでもはじめることができます。

石井: やろうと思えば数十円からでもできますもんね。

よしお: はい、まあ数十円では集客に結びつけるのは  
難しいですけど、実際そうですね。

賭け金はいくらからでもOKなんです。

月5000円とか1万円とかからでも。

なので、様子を見ながらはじめるというところを  
考えてみてもリスクは限りなく低く抑えられることになります。

石井:リスクの低い安全な投資と言えますね。

よしお:けど、もっとさらに安全な投資にするためにはと言ったら...

石井:(言い終わる前に)クドケンに頼むです!

よしお:はい。まだ言い終わってないです。

そうですね。手前味噌ですけど、実際にそうだと思います。

では、具体的にどういうふうに安全な投資なのか石井さん教えてください。

石井:はい。

クドケンの場合は、治療院業界のビジネスモデルを完全に理解して  
その上で、それに特化した PPC 広告をやっているということが大きいですね。

PPC広告の専門家として言わせてもらいますと

やっぱりその業種のビジネスの実態というものを

どれだけ知っているかどうかでPPC広告の成功の確率は大きく変わってきます。

あと、クドケンの場合、今までたくさんの成功事例があります。

よしお:そうですね。たくさんうまくいったケースがありますね。

あと、正直に言うと逆にうまくいかなかったケースもあります。

で、うまくいかなかった場合もどこに問題があっただけでうまくいかなかったのかも  
明確なので、どんな状況に陥っても対応できるというのも強みではありますね。

石井:はい。そうですね。

リスクという点でいうなら、自分でPPC広告をやるのに比べたら  
遥かに少ないと思います。

よしお:つまりクドケンでPPC広告というのは

負ける確率が極めて低いゲームに参加しているということになるんですね。

石井: はい、それこそローリスク・ハイリターンです。

よしお: 実際に最近もクドケンのPPC広告に投資されて上手くいった方のケースを紹介してみましょう。

石井: この方はうちでやられる前は、ご自身でPPC広告を運用されていました。開始して2か月後に頂いた感想です。

「お陰様で以前に比べると信じられないぐらい来院して頂いています。」

「以前自分でPPCをやっていた時は全く反応がなくそれでも他に具体的な解決策もないので、なんとなく続けている状況でした。

その時に比べると今はPPCで15人ぐらい反応があるので、とても驚いています。

もうクドケンさんを離れるわけにはいきません。」

よしお: いいですね。

確実にリターンを得てますね。

嬉しいお声を頂きまして、どうもありがとうございます。

ということで、PPC 広告をされていらっしゃる方、もしくはご自身でやっていらっしゃる方でクドケンのPPC 広告に投資してみてもいいかな、という方はぜひお問合せください。

石井: そうですね。ぜひ、私たちのPPC広告へ投資をご検討ください。

クドケンでPPC 広告をやらないような人は

女の子もクドケンってねw

よしお: 石井さん、ふつーに寒いです。

石井さんの場合はオヤジギャグやめないとモテないと思いますよ。

それでは、今日もありがとうございました。

さようなら～

石井:ありがとうございました。さようなら。