

『今年残り4か月を後悔しないための集客対策』

2015年9月1日配信 株式会社クドケン 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: 石井です。どもー。

よしお: 夏休み、お盆はどうしてましたか？

石井: 実家で久しぶりに家族団らんを過ごしてゆっくりしてましたよ。
よしおさんはどうですか？実家に帰りましたか？

よしお: はい、私も実家に帰ってました。

石井: 確か島根でしたよね。

よしお: いえ、鳥取です……。
良く間違われるんですけど。。

石井: ああ、鳥取ですか……。
「スナバはあるけど、スタバはない」で有名になったあの鳥取ですね。

よしお: 「スナバはあるけど、スタバはない」言っていましたね。
県知事さんの言葉ですね。

けど、最近とうとうスタバができたんですよ。
で、ちょっとどんなのに行ってみようと思ってスタバに行ってみたら
お盆で帰省した人たちなのか、たくさんの人で混雑してましてね。

石井: ああ、そうなんですね。

スタバが鳥取にも上陸して

これで「スナバもスタバもある県」になりましたね。

よしお: まあ、そうですね。

石井: この県知事さんは国内で唯一スターバックスのない県としてそれを逆手にとって県自体もうまくPRしてましたよね。

できてからも

「スタバが来てもスナバ県は永久に不滅です」って言ったとか、言わなかったとか。

ボクもダジャレにはそこそこ自信があるんですけど、この県知事さんもなかなかやりますよね。

よしお: 石井さん、なんで上から目線なんですか？あんまり張り合おうとしないでくださいよ。

石井: ……

石井: まあ、スタバは日本で1000店舗以上が既にあって全都道府県での進出を目指してたようですが、唯一鳥取だけなかなかできなかったのはやっぱり鳥取の人口が日本で一番少ないというのが大きかったのでしょうか。

よしお: そうですね。やっぱりリアルな店舗ビジネスの場合、おいそれと出店したり、だめだったら撤退したらいいや、とか気軽にできないですしね。

ただ、これを治療院のネットでの集客におきかえて考えてみますとネット上に店舗をもったり、お客さんとの間口を広げることは実店舗を作ることよりも遥かに簡単なんですよね。

石井: スタバは約1000店舗ということでしたけど言いかえるとお客さんへの間口や接点がそれだけあるということですね。

よしお: はい。これは、最低でも1000種類のニーズであったり、
欲求や悩みとも言い換えることができますよね。

それが、ネット上ならホームページが一つあれば
間口をそれだけでもつことはとても簡単なんですよ。

石井: はい、本当、そうですね。

ホームページがあるのであれば
多様な種類の患者さんを集める場合、PPC広告が本当に適していますね。

例えば、症状でいうなら、肩こりとか、ぎっくり腰などの一般症状の患者さんから
不妊、交通事故、メンタル系など、
PPC広告なら1000くらいのニーズや欲求に対して
患者さんとの接点を作るなんてとても簡単なことなんです。

スナバーツで感じて一気に作れてしまいます。

よしお: はい、、、本当にその通りです。

例えば、悩みは深いけれど、集めにくいものとして、不妊がありますよね。

石井: はい、不妊鍼灸などですね。
一般症状と比べて患者さんの数自体が
そこまで多くないので普通に考えたら集客しにくいものです。

よしお: はい。けれど、
これもPPC広告を使えば、ネットで不妊治療について考えている人や
探している人だけにピンポイントで広告を表示させることができるですね。

例えば、不妊を鍼灸で改善しようと思っている人はもちろんですが、
漢方を使ってとか、西洋医学も併用して改善したいと考えている人にも
提案することができます。

石井: つまりいろいろなニーズの患者さんに

PPC広告が無駄なく治療院と患者さんのかけはしだったり、
接点になっているということですね。

よしお: はい。そうです。

例えば、うまくいったケースとしては
地方にある不妊鍼灸院なんですが、毎月 40 名以上の新患さんを集めていて
そのうち不妊患者さんは 20 名から 30 名ほどきています。

広告費も現在は、5~6 万円くらいなんです。

石井: ほんと、すごいですよね！
しかも、コンスタントに毎月それくらいきてますからね！

よしお: はい、もちろん、この広告費だけでなく
不妊鍼灸専門のサイトを作ったり、スマホサイトも作り直したり
いろいろ対策や改善をし続けての数字となるんですが、
PPC広告が見込み患者さんにその治療院をしってもらう大きなきっかけになっていることは確かです。

石井: はい。やはり、知ってもらわなければはじまらないですからね。
そのきっかけづくりもPPC広告なら
やろうと思えば、5分、10分あれば実質的には可能ですよね。

よしお: はい。しかも、リアルな店舗をたくさん作るとなると
大きな資本が必要ですけど、
ネットだと小資本できてしまうのもいいですよね。

石井: ハイ、そういう点でも個人でやってる治療家さんにとっては
ピッタリだと言えますね。

ネットという巨大な力を「てこの原理」を使って、
先生の力を何倍にもしてくれますから。

よしお: あと、ネットだと「走りながら考える」ということができます。
やってみてうまくいかなかったら、改善したり
軌道修正したりってことが気軽にできますからね。

石井: はい、リアル店舗を作る場合だと
慎重に考えに、考えてからってことになりますけど
ネットだと、まずは行動して、そこから考えるって
ことができますし、そういう姿勢は重要ですよね。

よしお: はい。リスク低く、すぐネット上で動いて
いろいろ試行錯誤することができるというのがいいですね。

石井: はい。だからそうなってくると
ネットの世界ではスピード感がとっても大事なんですね。

だから本当に、すなば一って感じで動かないとダメです。

スナバーって！

よしお: (苦笑)
はい、ということで気軽にはじめられる
ネットでの集客をもう一度見直してみるのもいいですね。

石井: はい。PPC広告は専門的な知識が必要ですので
もしご自分でやるのが大変かなあ、
という治療家の先生がいらっしゃいましたら
ぜひクドケンをご検討ください。

私がスナバーって感じで集客しちゃいます。

よしお: 石井さん、そのダジャレ好きですね。
お願いですから、あんまりやり過ぎないでください。
聴いている方はひいちゃいますよ。

うちでPPCをやっても、
「患者はくるけど、感謝はない」って状態になるかもしれないじゃないですか。

ということで、今日もPPCラジオをお聞き頂き
ありがとうございました。

石井: 今日も聞いて頂いて、鳥取砂丘でサ(ン)キュー♪

よしお: さようなら。

石井: グッ・バイ♪