

# 『2016 年売れる治療院 売れない治療院』

2016年1月5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よしおです。

石井:石井です。どもー。

よしお:さて、2016 年ですね。

新年あけましておめでとうございます！

石井:あけましておめでとうございます！！！！

よしお:今年もよろしく願いいたします。

石井:御願います！！！！！！

よしお:新年の一回目ということで、今日のPPCラジオでは

なんと、視聴者の皆さんに総額 30 万円相当のお年玉プレゼントをご用意しております。

石井:おお！！なんと！！

よしお:この音声の最後にご案内しますので

最後までお聴き頂ければと思います。

石井:はい、皆さんにチャンスがありますので

お年玉プレゼントにぜひともご応募ください！

よしお:ということで、今日は

2016 年度、今年こそ絶対に治療院経営を成功させてやる、

もっと売り上げを伸ばしたいと思っている先生、

これを聴いている方、全員だと思いますが、

そういった治療家さんに

「売れる治療院、売れない治療院」と題して

売れる治療院、逆に売れない治療院の傾向や

2016 年に繁盛治療院になるための対策についてお送りします。

石井:はい。

よしお:実は、今回クドケンのスタッフに事前にアンケートをしました。

石井さんもそうですが、日頃お客様に接しているスタッフから見て  
どういった治療家さんが集客や経営がうまくいっているのか、  
逆にうまくいかない治療院はどんな傾向があったのか  
その傾向を聞いてみたんですね。

今日はクドケンスタッフ目線からの  
売れる治療院になるための  
傾向と対策をシェアしたいと思います。

石井:なんか、「傾向と対策」と聴くと大学受験の時に使った  
赤本を思い出しますね。

よしお:はい、そうですね。これから受験シーズンですしね。  
繁盛治療院になるための赤本みたいなものかもしれません。

まず、売れる治療院の傾向として  
どういったものがあがったものをシェアしましょう。

石井さん、ではシェアしてもらえますか？

石井:はい、わかりました。

では、売れる治療院の傾向としてこんな特徴があがっていました。  
まず、キーワードで一通りあげていきますね。

- ・集客方法を複数もっている
- ・前向き、ポジティブである。
- ・感謝の気持ちを忘れない
- ・クドケンのスタッフを信頼してくれ、任せてくれる。
- ・計画的である。
- ・行動力がある。

他にもありましたが、多かった意見としてはざっとこんな感じです。

よしお:はい。いいですね。ありがとうございます。

はい、では、これらの中から  
一つ一つみていきましょう。

石井:まず、複数の集客対策をとっている、ですね。

よしお:一つの集客対策に頼るのでなく、例えば、PPC広告をやっているなら  
SEO対策もやったり、オフラインのチラシのポスティングや紹介などもがんばったりと  
複数の集客対策を行うということですね。

逆に売れない治療院は集客経路が限られているということですね。

石井: はい。次に前向きでポジティブな発言が多い

よしお: そうですね。うまくいってる治療家さんはポジティブな前向きな発言が確かに多いですね。逆に、うまくいっていないところは愚痴や後ろ向きな発言がちょっと多いかなと思いますね。前向きな人には人が応援したくなるので、いい結果もでやすいかもしれません。

石井: はい。

よしお: あと、声や顔の表情に覇気があるとかもありましたね。うまくいく人や上手くいっている人はやっぱりそういった雰囲気があるといいますもんね。例えば、この前の電話インタビューでお話くださった豆の樹治療院の中村先生がそうでしたね。

石井: はい、そうですね。中村先生はエネルギーでパワーを感じましたね。あと感謝、感謝の気持ちを忘れない。これ大事ですね。

よしお: はい。よく自己啓発本にあるようなことですが、感謝することも、される方もどちらにとってもいいエネルギーを生むのでこれも重要なことですね。

石井: 次はクドケンスタッフを信頼してくれる

よしお: ある女性スタッフに聞いたら、「クドケンさんにぜんぶお任せします！」って言われたら信頼されているようで、モチベーションがスゴク上がるって言っていました。そりゃそうですね。

石井: やはり人間ですからね。そんなふうに言われたら、相当がんばっちゃいますよね。

よしお: 石井さん、クドケンスタッフの考える一番多かった売れる治療院の傾向はなんでしたか？

石井: はい、計画的であることと行動、実践力ですね。まず、計画的であるということです。...

よしお: はい、これ大事ですよ。独立開業するなら治療院の場所選びから、HPをもってPPC広告やるなどいつまでにいくらぐらいの費用をかけて、どういった対策をするのかやるべきことと、その費用と時間が明確だということです。

石井: 大事ですよ。

よしお: そうですね。計画がきちんとたてられてないと

実行もままならないですからね。

石井: 無計画は失敗を計画することである、という言葉もありますしね。

よしお: はい。そうですね。(汗)

石井: 次に行動力、実践力がある。ですね。

よしお: やろうと思ったこと、立てた計画をどのくらい実行できるのかということですね。

そして、スピード感も重要ですね。

やっぱり、特にネットの時代は一番手が多くを得る時代ですからね。

石井: ただ、計画ができたとしてもそれを実行できない場合も少なくないですよ。

よしお: はい。

あの、クドケングループで実際に導入している人材育成研修では  
思考と行動を一致させることが大事と何度もかかれるんです。

つまり、考えたこと、やろうと思ったとは  
かならず実行することが重要ということです。

最初は簡単なことからいいんです。

で、それを繰り返していったら自分に対するイメージも上がるし、

成功のイメージも強化されていきます。

そうやって成功のサイクルにはいっていきけるとのこと。

石井: なるほど、自分で決めたことを達成する癖をつけることですね。

よしお: 例えば、明日のお昼にカレーライスを食べようと決めたとするじゃないですか。

実際、どれだけの人ができるでしょうか？

石井: うーん。

よしお: そう考えると簡単なようでも

以外と難しいことだと思いませんか？

石井: そうですね。

確かに、、、これを決めたこと自体を忘れるかもしれないですし、  
他の人にランチに誘われて別のものを食べるかもしれないですし、  
または、忙しくてお昼自体を食べに行けなくなるかもしれないですし・・・。

こんな小さなことでも以外とそんな簡単にはいかないかもしれないですね。

よしお: そうですね。

けれど、こういった小さなことでも成し遂げたら

「自分が決めたことを現実化した」と自信に繋がっていくと思いませんか。

そしたら、もっと大きなことや難しいことも達成できそうになって

チャレンジするのが怖くなくなりますよね。

石井: はい、目標を決めるときの恐怖感も少なくなりますし成功のサイクルに入っていくかんじですよ。

よしお: そうですね。良く言われる「勝ち癖」ってやつですね。

石井: わかりました。

明日のお昼、ボク、カレーライス食べます。  
で、絶対成功させたいと思います！（キリッ

よしお: いや、そういうことじゃないですけどね。

いや、まあ、そうしたかったら  
それでもいいんですけどね。

こうやって、どんなことでも思ったことを成し遂げるという  
思いと行動や現実を一致させるいい練習にはなると思います。

ということで、2016 年はぜひとも先生の  
思いと現実を一致させる年になるよう祈っております。

石井: はい、絶対に思いを現実化しましょう！

よしお: それでは、最後にお年だまプレゼントの御案内です。  
2つご用意しております。  
石井さん、お願いします。

石井: はい、まず、プレゼントの一つ目は、  
同じグループ会社 治療院マーケティング研究所から発売されている  
「地域NO1の繁盛治療院をつくるレシピ大全セミナー」という教材です。  
こちらを5名様にプレゼントいたします。

よしお: これは、前回のPPcラジオにご出演いただいた豆の樹治療院の中村先生が  
活用されて、実際にリピート率アップの結果をだされた教材ですね。

石井: あともう一つは、「患者さんのハートをわしづかみにする戦略的ホームページ集客」という教材です。  
動画とPDFの資料がついて3万円相当のものです。  
こちらを5名の方にプレゼントしたいと思います。

よしお: これは、クドケンがお客様のHPを作る際に  
実際に使っている制作手法を解説したものです。  
いわば、クドケンのHP制作のエッセンスが詰まった  
今まで門外不出の秘伝とされてたもの、といってもいいかもしれないですね。

あと、プレゼントの提供元が治療院マーケティング研究所だったりHP制作部門からだったりして、PPCラジオなのに私たちからは一個も出さないっていうね……。

石井:確かにそうですね。

じゃ、よしおさん、…そのよしおさんのつけてる眼鏡をプレゼントしたらどうですか？

よしお:なんでですか？！

そんなことしたら普通に困るでしょ！

ってか、この眼鏡もらっても誰も嬉しくないですよ。

そもそも度が合わないし。。

石井:はい！

応募方法はこのメルマガに記載のリンクをクリックしてもらいますとフォームが表示されます。

そちらに必要事項をご記入の上ご応募ください。

期限は、今日から1週間後の1月11日(火)24時までです。

当選は、ご記入頂いたメールアドレスへのプレゼントの送付をもって発表とさせていただきます。

ご応募御待ちしております。

よしお:どしどしご応募ください！

石井:いいっすねー、やっぱりこれ僕もほしいです。

よしお:石井さんはすぐほしがるんだから。

それでは、2016年は今まで以上にさらに

面白くて、ためになるPPCラジオをお送りしていきますので

引き続きよろしく願いいたします。

石井:よろしく願いいたします。

よしお:それでは、ありがとうございました。

石井:ありがとうございました。

よしお:さようなら。

石井:グッバイ！