

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

好評につき”進化して”第2弾

地域コミュニティの交通事故情報の中心となり

新規数13名/月、交通事故売上260万/月を実現

交通事故 集患

整骨院 × 損保 医師 対応 連携
車屋 弁護士

2,000超の整骨院と
提携実績のある
弁護士法人の代表!

事故新規数13名/月を
持続的に達成する
ノウハウを限定公開!

特別ゲスト講師

弁護士法人 西尾 有司氏
代表弁護士

特別ゲスト講師

株式会社 AMBER 徳良 裕司氏
代表取締役

特集!

整骨院9件×損保会社4件×車屋4件×弁護士3件×整形外科1件と提携し、
事故売上260万超/月を実現! 整骨院だからこそできる地域コミュニティの創り方とは!?

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道 お問い合わせNo.S070429

TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ:横田 内容に関するお問合せ:萱間

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

2021年真の患者救済のための 交通事故売上地域一番化への道 お問い合わせNo. S070429

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 3月3日(水)

お申込期限:2月27日(土)

2021年 3月5日(金)

お申込期限:3月1日(月)

2021年 3月6日(土)

お申込期限:3月2日(火)

2021年 3月7日(日)

お申込期限:3月3日(水)

日時・会場

開催時間

13:00

16:30

ログイン開始
12:30より

※本セミナーの内容に関しては全日程同一の内容でございます。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ、ご入会中のお客様のお申込に適用となります。詳しくは社長onlineをご確認ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.070429を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:萱間

お申込みはこちらからお願いいたします

3月3日(水) オンライン

お申込期限:2月27日(土)

3月5日(金) オンライン

お申込期限:3月1日(月)

3月6日(土) オンライン

お申込期限:3月2日(火)

3月7日(日) オンライン

お申込期限:3月3日(水)



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 070429



弁護士法人 心
代表弁護士
西尾 有司氏
(三重弁護士会所属)

株式会社 AMBER
(陽だまり鍼灸整骨院)
代表取締役
徳良 裕司氏



保険会社の考え方と
仕組みを**知ることが鍵!?**
整骨院が知っておくべき**保険会社の知識**

西尾氏 保険会社の考え方と仕組みを知ることが必須です。保険会社の組織構造や決算の仕組み、事業管理の仕方などを知ることにより保険会社の行動が予想できます。また、近年の動向を知ることにより、保険会社への請求が厳しくなっていく中でも交通事故売上を安定的に達成するためにはどうすればいいかが見えてきます。保険会社と円滑なコミュニケーションを取るためには、先生の勤と経験だけで対応するのは正しい対応とは言えません。きちんと保険会社のことを理解したうえでアプローチをしていくことで、良い関係を構築していくことができます。

保険会社とのやりとりがうまくいかないのですがどうしたらいいのでしょうか？

交通事故売上を上げることで
「収益性×社会性」を向上できる!

徳良氏 弊社が交通事故に力を入れている理由は、収益性・社会性の両面を達成できるからです。弊社の経営理念は「健康と笑顔を提供し、皆様に必要とされる存在に」です。交通事故という分野を中心に力を入れ始めたことにより、AMBERの取り組みが地域に浸透し、企業としての信頼度が向上したように感じます。また交通事故を収益の柱とすることで、店舗展開を視野に入れ、採用や教育、自費移行への投資が可能となりました。それに伴いスタッフの意識ややりがいも向上し、会社の目指す方向性に対する理解がより深まったように感じます。交通事故売上を収益の柱の一つとして作れた理由は、「集患力×知識×対応力」を徹底したことにあります。患者様を中心として関わる方々全てが満足していただけるような形にするために、日々交通事故に対する知識の向上や啓蒙活動に力を入れておりま

交通事故患者を集患する理由は？

エリアにおいて**“すべての交通事故の情報の中心”**となり**圧倒的な事故集患**を目指す!

“交通事故知識の習得”が
交通事故新規数増加への**自然な道**を開く

西尾氏 関係があります。全国2,000超の整骨院と提携関係を築き、多数の交通事故案件に対応している私たちだからこそ言えることは、交通事故知識の習得なくして交通事故新規数増加はないということです。交通事故に関する正確な知識がなければ患者様により良い治療の提案や最適な対応を行えず、患者目線に立つて救済することもできません。また、よく保険会社の担当者とうまく連絡がとれず「変更をしていただきたいのだがどうにかできないか?」「二方的に1か月以上の施術を認めないといわれてしまったがどうにかできないか?」など損保対応に関してご相談を受けます。このときに損保会社の動向や考え方を知っている先生は、正しいアプローチを行うことができ、保険会社との無用な摩擦は起こりません。現場の先生に求められることは、知識を習得し応用していくことです。交通事故対応に関する知識を習得するには、様々な事例や知識を知っている私たちのような専門家と一緒に行うことが確実かつ迅速です。

交通事故知識の習得と新規数増加は関係あるのでしょうか？

“認知活動の徹底”による患者教育が
事故新規集患数を左右する

徳良氏 弊社は「カルテ枚数の増加×交通事故啓蒙」の考えのもとで交通事故新規数を最大化させました。一般の方はそもそも交通事故治療が整骨院で受けられることを知らないばかりか、交通事故後の対応をどのようにしたらいいかが分かっていないです。そのせいで整骨院に通うことのないまま適切な治療が受けられず、症状に対する痛みや不安を抱えてしまう方が多くいらっしゃいます。だからこそ、整骨院で交通事故治療が受けられることを患者様に啓蒙活動を通じて教育を行い、事故を起こしたら何をしなければいけないのかを理解している状態を作ることが新規数を集めるためには有効です。そして、地域コミュニティとの連携を行うことがさらなるポイントです。自院がある地域内で交通事故にあつてしまった方の情報がすぐに入ってくるような体制ができていることがとても重要です。これにより広告費をかけない状態でも持続的かつ安定的に集患ができます。弊社では、整骨院9件、損保代理店4件、車屋4件、整形外科1件、弁護士3件と連携をとり、絶えず交通事故患者様の情報が入ってくる体制を整えています。

交通事故新規数を最大化させる方法は？



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアグループ ヘルスケアチーム
萱間 優斗

交通事故売上を継続的に伸ばせる整骨院になるために

私たちは普段から多くの整骨院様とお付き合いさせていただいておりますが、交通事故増加のご相談をいただく事が非常に多いです。多くの整骨院経営者様が「オンライン・オフライン対策を行っていても交通事故新規が全く来ないが方法はないか」「保険会社様に整骨院で治療をすることを止められたがどうしたらいいか」というものです。よくお話を聞いてみると実際の課題は「集患のマーケティング活動が分からない」「交通事故の知識が不足して自信を持って対応できていない」でした。裏を返せば「これさえ分かれば動ける」ということで今回のご案内をさせていただきます。お気軽に整骨院になるために行動を起こしてみませんか？

当セミナーではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えいたします

- ① もう迷わない! 院内認知度向上のための院内啓蒙活動!(掲示物・配布物)
- ② WEBからの集客を獲得! ホームページの反響を増加させるための方法
- ③ WIN-WINな関係を構築! 交通事故関連企業との提携方法

院長先生の参加推奨

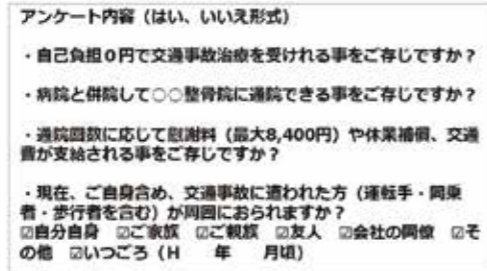
交通事故新規患者集患のために迅速に決断できる材料を
全てセミナーで公開いたします。

【ツール一覧】

- ① POP&ポスター
- ② 交通事故レター
- ③ お守りカード



- ④ パンフレッド
- ⑤ 認知度アンケート
- ⑥ その他



【セミナー日程】

WEB開催

2021年 3月 3日(水)・5日(金)・6日(土)・7日(日)

開催時間
13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

自院の交通事故集患対策を見直してください

集患対策を理解したうえでの集患対策づくり

集患対策を行う上で集患の全体像を理解することが重要です。集患できるポイントを抑えずに対策を打ったとしても集患数増加にはつながりません。交通事故後の対応や治療で悩んでいる人たちにに対して適切なアクションを起こすことで、患者様は整骨院に通院したいと思うようになります。だからこそ整骨院の集患対策において困っている人に対するターゲットングをしっかりと行ったうえで、来院したいと思うような内容づくりを行う必要があるのです。



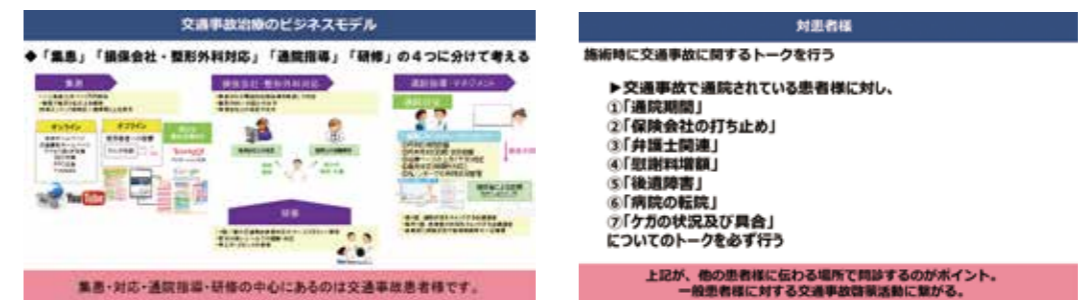
集患対策のステップを知り、現在地に合った取り組みの実施

交通事故売上を上げたいからといって、いきなり集患対策のすべてを行うことは得策ではありません。それぞれのステージにおいて優先的に取り組むべき内容があります。まずは自院ができていること、できていないことを理解したうえで、各ステップにおける優先事項の高い取り組み事項の実施を行っていきましょう。



交通事故の正しい知識をつけていただく

上記では集患対策の流れや取り組み事項に関してお話させていただきましたが、交通事故の集患においてはこれだけを押さえておくだけでは十分とは言えません。患者様にも交通事故における正しい知識を教育していく必要があります。集患時に教育しておくことにより来院後の通院指導も行きやすくなり、多くの回数をきちんと通っていただける体制を作ることができます。「患者様のために治療前から治療後まで」しっかりと寄り添っていくことが重要です。



必ず
押さえておく
3つのポイント
交通事故負傷者数が減っているいまだからこそ

交通事故認知度を向上するための
交通事故ツールや院内掲示物を大公開致します。

特別 特集

「セミナー受講者」で 「成功院様」が続出!

セミナー参加者 累計557名!!

多くの
お喜びのお声を
いただいております。

全国の先生からの
“ご感想”を一部掲載!

山口県 K様
講座のほとんどが初めて聴く語で衝撃だった。早速今日仕入れた情報を院に落とし込もうと思う。

富山県 M様
交通事故売上を伸ばしていくうえで、本講座の損保会社の考え方を覚えることは必須だと感じた。本日仕入れた情報を基に今後交通事故に向かっていきます。

大分県 S様
通常聞けない内容や、他社様の実践的な事例を聞くことができ、大変良かった。今日から実践していきたい。

鳥取県 E様
損保会社の裏面を知り、今後当該を取り組むべきことが明確になった。

青森県 W様
損保会社側の情報に加え、他院の実践事例もとても勉強になった。

群馬県 A様
実際の損保会社の裏面や考え方を聞ける機会が今までなく、全てのお話が参考になりました。前回の整形外科の先生の考えと同じ、なかなか聞けない話を聞けるという船井総研さんの講座が素晴らしい。

大阪府 O様
元損保会社の方に、損保の裏話を聞き、なるほどと、今までの損保会社の患者様や私達に対する対応についての合点がきました。こういうことを把握しておくことで、今後損保会社とのやりとりの参考にさせていただきます。

埼玉県 U様
損保会社OBの方のお話を聞けたことはとても勉強になりました。日頃知ることのできない損保会社の事情や裏面を聞けたことは今後の交通事故患者救済に必ず役立つと思いました。

鹿児島県 T様
具体的な集患ノウハウを知ることができました!!1つ1つやるべきことを実践していきます!

宮崎県 H様
損保会社側の現場レベルのお話を聞くことができ、参加した甲斐があった。

愛知県 N様
オンライン・オフライン共に、今後取り組むべき課題がハッキリしました。交通事故集患において、今日の勉強会で見つかった課題を実践していきます。

静岡県 I様
ここでしか知ることのできない損保会社側の貴重な話を聞くことができ、交通事故治療への考え方が一変しました。

実際の成功院様の事例

愛知県清須市
株式会社 Arrange(いけむら鍼灸接骨院様)

人口 6.7万人

事故売上
1,300万円 → **3,300万円**

事故新規
164%アップ

2020年
年間 **79名**

福島県郡山市
ことぶき接骨院様

人口 33.5万人

事故売上
225%アップ

事故新規
2020年
年間 **67名**

講座内容&
スケジュール

WEB開催
PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2021年
3月3日・5日・6日・7日
13:00
16:30
(ログイン開始12:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	<p>交通事故患者様の集患における具体的実践事例~オンライン・オンライン交通事故新規集患対策~</p> <p>セミナー内容抜粋① 交通事故分野の動向とポテンシャル セミナー内容抜粋② 交通事故新規数10名/月を達成する集患ノウハウ セミナー内容抜粋③ WEBマーケティングによる交通事故ブランディング セミナー内容抜粋④ 地域コミュニティを駆使した交通事故集患</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ ヘルスケアチーム 菅間 優斗 大学卒業後、入社して一貫して整骨業界のコンサルティングに従事。「関わった経営者様を「幸せにする」という強い信念のもと、WEBマーケティングや対応指導など実現可能な提案実行支援を行っている。月商100万円前後の一人院長から年商1億円規模の多店舗までの幅広い経営者様とお付き合いを行い日々業績アップに努めている。マーケティングの支援以外にも評価制度構築や教育などのマネジメント支援も行い、マーケティング×マネジメントの2方面から業績向上できるようにサポートしている。</p>
第2講座	<p>オンライン交通事故新規13名/月を、持続的に達成する地域コミュニティの創り方</p> <p>セミナー内容抜粋① オフライン交通事故集患において大切な考え方 セミナー内容抜粋② 圧倒的集患数を実現する地域コミュニティの創り方 セミナー内容抜粋③ 損保、医師、弁護士、車屋との関係性構築 セミナー内容抜粋④ 交通事故集患における今後の展望</p> <p> 株式会社 AMBER(陽だまり鍼灸整骨院) 代表取締役 徳良 裕司 氏 岡山市南区で陽だまり鍼灸整骨院を経営している。2019年船井総研の整骨院交通事故研究会にて、MVP大賞を受賞。1院3.5名で交通事故新規13名超/月、交通事故売上260万円超/月を持続的に達成。「保険代理店」と「車屋」と提携。こうした地域ネットワークを活用することで、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故売上を収益の柱に据えることで、生産性200万/1人を実現している。交通事故分野における汎用性の高いノウハウを、岡山市を拠点として実行し、成果を上げ続けている。</p>
第3講座	<p>損保会社の動向と交通事故治療の今後~損保会社の信頼を得て、長期的な関係を築いていくための対応方法~</p> <p>セミナー内容抜粋① 損保会社の実務と考え方と社内体制 セミナー内容抜粋② 損保会社の窓口担当者の整骨院に対しての考え方 セミナー内容抜粋③ 本当の意味で柔道整復師が注意すべきこと セミナー内容抜粋④ 損保会社の最新動向から読み取れる交通事故治療の未来</p> <p> 弁護士法人 心 代表弁護士 西尾 有司 氏 三重弁護士会所属 かつて勤務弁護士をしながら2年目で年商1億円を達成し、独立後、創業12年で弁護士46名を含む180名体制を構築し、13拠点を展開。長年、保険会社側の代理人弁護士をしてきた経験をもとに、現在は、交通事故被害者救済に尽力している。特に接骨院・整骨院の先生方との連携を深めており、複数の接骨師会等の顧問等も務める。2,000院以上の接骨院・整骨院と提携関係を築くなどし、年間4,000件ペースで交通事故被害者を救済している。</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p> <p>セミナー内容 セミナー全体のまとめ</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ ヘルスケアチーム リーダー 小川 裕樹 医療・福祉・介護教育支援本部でMVPを獲得し、船井総研史上、最速最短期間で管理職に昇進。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、会員数100会員超の整骨院交通事故研究会の責任者を務めており、交通事故分野を主軸に備えた業績アップのノウハウに定評がある。また、WEBを駆使した「自費・事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては年商1000万円~年商3億円前後と幅広く、30社弱のクライアントを持ち、日々全国の治療院の地域一番店創りをサポートしている。</p>

お申し込み方法



WEBからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070429>

