

WEB開催 2022年 3月 24日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) 25日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) 27日(日) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~) 30日(水) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)

全日程同一内容 お申込期限:3月20日(日) お申込期限:3月21日(月) お申込期限:3月23日(水) お申込期限:3月26日(土)

PC・スマホでセミナー参加! 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。ご都合の良い開催日を選択してWEB受講が可能です。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

セミナー参加料 一般価格 税抜 9,800円(税込10,780円) / 一名様 会員価格 税抜 7,800円(税込 8,580円) / 一名様

日程がどうしても合わない企業様へ なんでも相談承ります。TEL.0120-958-270 平日9:45~17:30対応 担当:村山(ムラヤマ)

整体リラク業界の時流・成功モデルが丸わかり! セミナーで学べるポイント!

Point 1 整体リラクゼーション業界の時流

- ・競争増加が顕著な整体リラクゼーション業界で生き残るために必要な時流・戦略を公開
- ・競争と差別化を図る”結果売り”である時短整体のポイントとなぜ今市場参入すべきかを徹底解説

Point 2 スタッフ一人生産性120万円を実現するビジネスモデル

- ・分単価200以上の時短整体の商品設計
- ・オンライン新規集客40名以上を達成する集客手法
- ・LTVをグッと伸ばす最新サブスクリプションモデル

Point 3 需要拡大中のブルーオーシャン市場

- ・整体リラクの主流業態60分6,000円、60分2,980円と競争が少ない、15分4,000円の短時間×症状改善の時短整体マーケット
- ・肩こり腰痛ニーズが拡大している中で支持される”結果売り”時短整体業態

Point 4 施術時間は短いのにリピート率は伸びる対応手法

- ・15分4,000円の時短整体で2回目リピート率90%以上出来るワケ
- ・初回サブスク成約率70%を実現する対応手法
- ・1か月半で時短整体をマスターする教育体制を公開

Point 5 3年で年商2億円を目指す事業作り

- ・再現性のある時短整体の仕組みを解説
- ・2年で3億円の事業作りを目指すロードマップを公開
- ・貴社に合ったオーダーメイドの成長プラン

お申込み方法

WEBからお申込みいただけます!

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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083255>

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30)



年間5,500社コンサルティングしてる船井総研から 整体・リラクゼーションの専門コンサルタントが 業界時流・最新成功事例を徹底解説

整体リラク市場で“時間売り”から“結果売り”整体への転換で業績UP

15分 4,000円 の 短時間 × 高効果 の 時短整体モデル導入で スタッフ1人当たり

売上120万円/月

「1店舗3人で売上300万円以上も可能」

実は知られていない 「短時間×症状改善市場」は空白マーケット

時短整体モデルのメリット

- 分単価200円以上
- 既存店舗1ベッドからスタート可能
- 成約率70%以上(新規へのプリペイドカード成約率)
- 1ヶ月半で即戦力化(素人でもできる技術・対応マニュアルが揃ってる)
- 短時間×結果重視整体技術の導入で競争と差別化可能

WEB開催 2022年 3月 24日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) 25日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) 27日(日) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~) 30日(水) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)

PC・スマホがあればどこでも受講可能! ご都合の良い開催日を選択してWEB受講が可能です。

このような整体・リラクゼーション経営者必見のセミナー!

- ✓ 新たな技術を取り入れるのが難しい
- ✓ 低価格業態で価格競争になり、生産性が低い
- ✓ 分単価が低くて売上が厳しい
- ✓ LTVが低く、新規集客依存になっている
- ✓ 60分施術の時間売り業態で差別化が出来ず、集客が難しい

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。

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 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。 【整体・リラク】1人生産性120万円/月の整体事例公開 お問い合わせNo.S083255

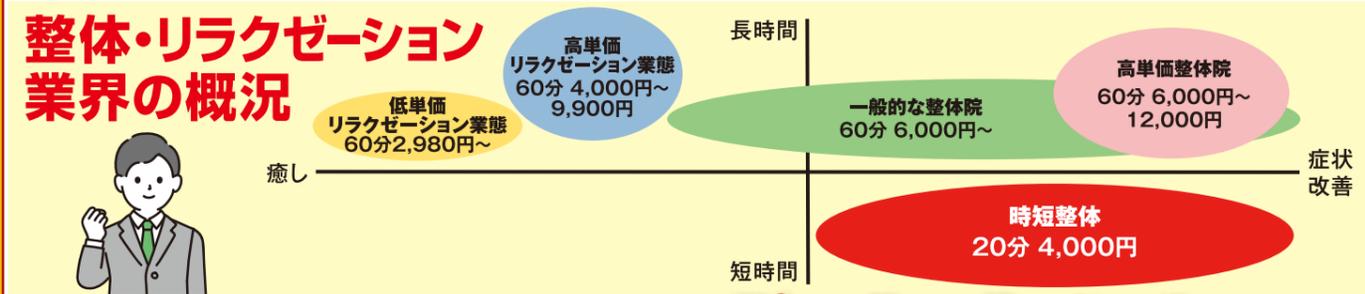
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 083255

既存事業の人材をそのままに!

整体院・リラクゼーション企業が「今」移行すべきビジネスモデルを徹底解説!



時短整体モデルがアツい!



長時間(60分)施術が主流の業界の中で、**短時間×症状改善マーケットは競合の少ない空白マーケット**となります。従来の**時間売り**から**結果売りに転換**することで、リピート率も上げやすいビジネスモデルへと生まれ変わることが可能です。

セミナーで公開する成功事例のここが凄い!

理由1 競合と差別化されたビジネスモデル

	時短整体モデル	通常の整体	リラクゼーションモデル
コンセプト	結果売り	時間売り	時間売り
お客様のニーズ	腰痛・肩こり・頭痛を 根本改善 したい	腰痛肩こりなどの痛みマッサージや矯正をしてほしい人が来院	もみほぐしてほしい
価格	15分 4,000円 (分単価200円以上)	60分 6,000円~ (分単価100円)	60分 2,980円 (分単価50円)
継続の仕組み	サブスクモデル	都度払い、回数券など	都度払い
継続率	2回目リピート率 90%	2回目来院 50%以下	2回目来院 50%以下
施術者生産性	100~120万円	40~70万円程度	50万円程度
教育	技術を外注⇒約1か月でデビュートークフローなどマニュアルを整備	数日の研修を行い現場デビュー(会社によって異なる)トークフローなどは属人的	数日の研修を行いデビュー技術が属人的な場合が多い

時短整体モデルでは、**短時間×症状改善**の他に**サブスクモデル**を採用した仕組みを構築することで、**生産性を業界の約2倍まで伸ばしている**

理由2 競合を圧倒する時短整体の商品設計



理由3 1か月半で即戦力化する教育体制

素人でも習得できる**整体技術** × **高リピート率を再現する対応マニュアル**

既存店舗のスタッフの生産性を高める教育体制が整備されている!

整体リラクゼーションマーケットで大手がマネできない、短時間×症状改善の高生産性の時短整体モデルへ転換し、成長企業へと変革して頂ければと思います。

株式会社 船井総合研究所
治療院・トレーニングジムグループ
整体院チーム リーダー

平松 勇人

需要 > 供給の整体・リラク市場

企業名	店舗数推移
高価格整体企業A社	2015年 約140店舗⇒2020年 約340店舗
ストレッチ企業B社	2014年 約70店舗⇒2020年 約200店舗
低価格リラクゼーション企業C社	2012年 約100店舗⇒2018年 約600店舗
大手リラクゼーション企業D社	2011年 約400店舗⇒2020年 約500店舗
高価格リラクゼーション企業E社	2015年 約160店舗⇒2021年 約300店舗

まだまだ伸びるマーケット

男性の有訴者率(人口千対)

腰痛	91.2
肩こり	57.2
肩甲骨の痛み	49.7
腕や指がしびれる	49.6
手足の関節が痛む	41.3

女性の有訴者率(人口千対)

肩こり	113.8
腰痛	113.3
手足の関節が痛む	65.9
肩甲骨の痛み	64.5
体がだるい	50.6

テレワーク導入後の不調について

何らかの不調あり	65.4%
特になし	34.6%

「テレワーク不調」の内容

肩こり	41.0
腰痛	28.3
眼精疲労	18.9
頭痛	17.0
疲労感・倦怠感	14.4

テレワーク導入後肩・腰等の痛みが悪化

悪化した	11.9%
少し悪化した	45.3%
特になし	40.1%
少し改善した	1.1%
改善した	1.7%

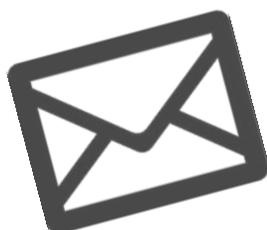
出典:第一三共ヘルスケア 2020年「テレワーク不調」に関する調査

無料メールマガジン 購読者募集！

【船井総研発！整体院経営メールマガジン】

船井総研ならではの
整体院経営の現場最新情報&ノウハウが満載！

船井総研の専門コンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例に基づき、



- ①WEB集客地域一番化戦略
 - ②リピート率アップノウハウ
 - ③最新整体ビジネスモデル事例
 - ④人財に困らない採用・教育手法
- について最新の情報をお届けします。

ぜひご登録ください。登録・購読は“無料”です。

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 整体院業績アップメルマガ

検索



メールマガジン登録でこんなことが学べる

①最新集客手法

- ・HPアクセス数を倍増させるノウハウ
- ・ホットペッパー活用で集客数を3倍した事例
- ・整体院集客の時流

②リピート率アップノウハウ

- ・2回目リピート率90%にする対応ポイント
- ・最新サブスクリプション導入事例
- ・継続来院期間10か月以上にする仕組み

③最新ビジネスモデル

- ・1人スタッフ生産性120万円を実現する事例
- ・専門店化で業績アップ事例
- ・3年で10店舗売上3億円を目指す整体モデル

④採用・教育手法

- ・入社後3か月で生産性100万円にする教育体制
- ・人財獲得のための最新採用ノウハウ
- ・人財が辞めない評価・教育制度

お問合せ：「整体院メルマガ登録の件」とお伝えください。担当：村山 舜(ムラヤマシュン)

TEL:070-2448-1510 (平日9:30~17:30対応)