

お申込みはコチラから

日時

Web開催

2022年11月6日

開催時間

開始 9:30

終了 12:30

(ログイン開始9:00より)

※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。

受講料・お申込み

無料

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。
※決裁者のご参加は必須となっております。

お問い合わせ

TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

E-Mail.seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp

右記QRコードより
お申込みください。

●内容に関するお問い合わせ:石野 智輝(イシノ トモキ) ●申込み方法に関するお問い合わせ:山本 朗子(ヤマモト アキコ)
・お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
・ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

注意事項

本紙は当社が定期開催している「整骨院 交通事故研究会」の「説明会参加」に関するご案内であり、通常開催している弊社の「セミナー」とは趣旨が異なっております。

■ご参加条件

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

整骨院 交通事故研究会説明会 開催概要

第1講座

整骨院業界における「事故」分野の成功事例を大公開

2022年も引き続きコロナウイルスが猛威を振るい、整骨院経営において多大な影響を与え、業績が伸び悩んだ整骨院企業が業界全体を見渡すと多いと思います。一方、弊社クライアントの整骨院企業様では、経営面において時流適応し、業績を大きく向上させた整骨院企業様が多数でした。本講座では、整骨院経営において「交通事故」分野で地域一番店になる為の戦略と事例を大公開。

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 治療院チーム 大脇 潤平

特別ゲスト講師

第2講座

整骨院経営者が語る交通事故事故売上280万/月を達成するまでの道のり

説明会内容抜粋① 1人当たりの総治療費40.7万円を実現
・交通事故患者様の適切な知識を身に付け患者様に最適な対応を
説明会内容抜粋② 事故売上280万円/月を達成する具体的な損保対応
・良好な関係性を築くために欠かさず実践している内容

株式会社Arrange いけむら鍼灸接骨院 代表取締役 池村 三行氏

第3講座

2022年最新交通事故オンライン集患事例大公開

説明会内容抜粋① 2023年へ向けた最新のオンライン集患事例大連発
説明会内容抜粋② 時代はSNS広告!?Instagram広告の運用方法
説明会内容抜粋③ 110会員から導かれた費用対効果の良いPPC広告戦略
説明会内容抜粋④ ポータルサイト攻略戦略

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 治療院チーム 石野 智輝

第4講座

情報交換会

参加者の皆様と船井総研のコンサルタントが情報交換できる時間を設けております。弊社の創業者である船井幸雄の教えの中に、「師と友づくり」という言葉があります。「師と友」を持つことの強みとは、「師ができると、伸びる手法が分かる。自信がつく。」「伸び、成功した人は、普通は決して自分の経験を出し惜しみしないものなので、教え引っぱり張ってくれる。」「良友は、励まし競いあう。」本講座では、全国の経営者様同士の最新事例の交換を行い、明日から使えるノウハウを得ることで、即時業績アップを実現することができます。

人口14万人から40万人の交通事故の集患数が伸びやすい接骨院に送付しております。

整骨院 交通事故 研究会説明会

交通事故の集患・患者様対応・医接連携・損保対応を
学べる日本最大級のプラットフォーム

人口6.9万人の
地方都市でも

交通事故売上 ※2020年1月~9月の平均

280万円/月

交通事故新規数	生産性	平均通院回数
7名以上/月	171万円/月	14.2回/月
月商	交通事故売上	月間支払額
600万円	280万円/月	8.8万円/月
※2020年1月~9月の平均		

特別ゲスト講師

株式会社Arrange
いけむら鍼灸接骨院
代表取締役 池村 三行氏

Web開催

2022年11月6日

開催時間

開始 9:30

終了 12:30

(ログイン開始9:00より)

PC・スマホ
どこでも参加可能

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

整骨院 交通事故研究会説明会

お問い合わせNo.S091889/K027874

E-mail: seikotsuin-jikoken@funaisoken.co.jp

●内容に関するお問い合わせ:石野 智輝(イシノ トモキ) ●申込みに関するお問い合わせ:山本 朗子(ヤマモト アキコ)
株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 ※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。)→ 091889

交通事故売上 地域1番化へのロードマップ

交通事故
売上

0～50万円/月

50～100万円/月

100～200万円/月

200～
300万円/月

300万円～
(多店舗)/月

集
患

治療サイトでの
Webマーケティング

良い口コミを
増やす

PPC広告での
投資強化

交通事故専門サイトでの
Webマーケティング

院内掲示・
配布物などの
取り込み徹底・改善

電話対応・
初診対応の適切化

現場に交通事故患者が
大勢おり、
通常患者に啓蒙できる
状態が作られている

地域での
ブランディング

対
応

保険や自費の患者様を
含めて、診断書が
必要な患者様を
医者に紹介する

患者を通して、
医師と
コミュニケーションをとる

医接連携し、関係性を
強める

連携できる医師が3名以上

治療・補償両面からの
満足度にこだわる

紹介が
生まれるような
施術・対応

カルテ枚数の増加に
関係なく、対応の質を
落とさないこと

各院での患者の
満足度の均一化

定期的に院から損保へ
必要な連絡を行う
利益のために
揉めることをしない

損保と患者の
揉め事を解決する
案件を増やす

被害者請求ができる

損保会社の支社との
関係性強化

社
内
教
育

患者様管理と
施術者への交通事故の
院内研修

様々な事故ケースを
経験し、様々な損保への
アプローチと工夫

受付・No2以下の
施術者の
基本教育

従業員の行う施術・
通院指導の管理

上記は弊社株式会社船井総合研究所(以下、船井総研)の過去のコンサルティング実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。

弊社が提唱する交通事故特化型接骨院は、交通事故売上300万円/月を達成するために、①「持続的な集患システム=新規集患数5名以上/月」②「自賠責請求単価アップ=平均請求単価8万円以上」③「平均来院回数=平均来院回数10回以上」を実現することを主な目標に掲げています。2022年は、会社戦略の中に交通事故治療を中心に据える=社長(経営者)が交通事故の患者様の救済に対して本気で取り組むことに対して、意識および行動の比重を高めていただければと思います。



◆ 成功事例ツールの紹介

いけむら鍼灸接骨院が院内で実際に啓蒙活動に活用されているツールを紹介いたします。内容としては、院内掲示用のポスターと患者様配布用の三つ折りパンフレットになります。

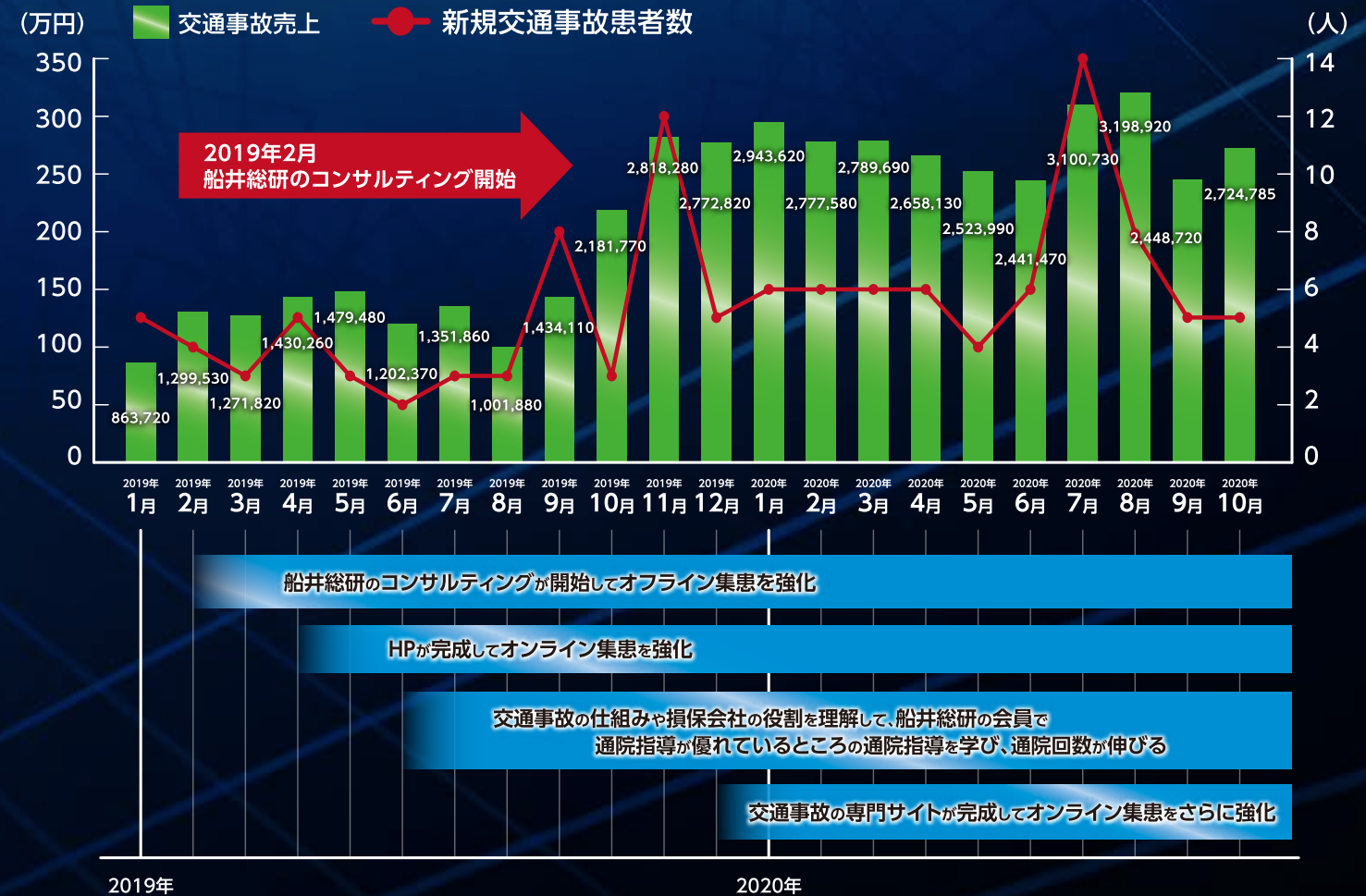


いけむら鍼灸接骨院

※2020年1月～9月の平均

交通事故売上280万円/月までのストーリー

いけむら鍼灸接骨院の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



いけむら鍼灸接骨院がしている交通事故での業績アップでの方法は

①集患

②通院指導

③損保会社・整形外科対応

の3つに分かれます。

①の集患については、さらにオンライン集患とオフライン集患の2つに分かれます。オンライン集患については、PPC広告の運用や交通事故サイトの作成となり、オフライン集患とは、既存の患者様へ「接骨院で交通事故の治療ができる」というのを知っていただき、集患しております。

②の通院指導では、患者様へ適切な回数通院していただくために、治療の必要性や交通事故の手続きのサポートをします。これにより、通院回数が増えて交通事故の売上を伸ばしております。

最後の③の損保会社・整形外科対応では、患者様が適切な部位、期間通院していただくために、交通事故分野の知識を付け、交通事故の売上を伸ばしております。

当日
学べる
こと

① オンライン集患

- オンライン集患の考え方
- インスタグラムを代表とするSNS広告
- PPC広告戦略
- ポータルサイト攻略戦略
- 全国120会員の成功事例
- 交通事故新規数最大化には欠かせない交通事故サイト
- MEO・SEOの考え方と対策

② 交通事故対応

- 交通事故分野の仕組みを理解した適切な損保会社対応
- 適度に通っていただくための患者様への通院指導
- 地域の整形外科との連携方法
- 損保会社と良好な関係を築くためのお手紙
- 一括対応の仕組みと打ち切りになった場合の対策
- 施術者に交通事故の知識をつけるための院内セミナーの内容