

講演内容&スケジュール

■ セミナー開催日時 全国どこからでも参加OK!

2023年 **2月8日・9日・11日・12日** オンライン開催
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

■ セミナー講演内容

第1講座

はじめに



交通事故分野の全体像と交通事故売上を伸ばしていくために必要な考え方

- ・整骨院業界と交通事故分野の時流
- ・交通事故の売上を伸ばすために必要な考え方
- ・「交通事故」分野で地域一番店になるための戦略と事例

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
治療院・エステグループ リーダー

大脇 潤平

第2講座

一人治療院でも交通事故売上150万円/月を実現するノウハウ紹介



一人治療院でも交通事故売上150万円/月を達成できるノウハウを大公開

- ・競合が多いエリアでも上位表示させるためのPPC広告やMEO、SEO対策
- ・反応率をアップさせるための交通事故専門サイト
- ・集患には欠かせないクチコミ獲得の仕組みと獲得方法

いろどり整骨院 院長 **杉立 一貴氏**

第3講座

一人治療院の交通事故売上アップの方法を徹底解説



いろどり整骨院を代表とする船井総合研究所の会員で一人治療院で交通事故の売上が高い整骨院の事例を解説

- ・HP・交通事故専門サイトから集患する方法
- ・既存患者やその紹介経由の交通事故新患を増やす方法
- ・整形外科と連携する方法
- ・交通事故関連企業と連携して交通事故患者様を紹介してもらう方法

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
治療院・エステグループ

谷口 詩音

第4講座

まとめ講座

講座のまとめ

- ・セミナーで聞いた内容を”今”から実践するための考え方

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
治療院・エステグループ

小川 裕樹

オンラインセミナーお申込み方法について

Webのお申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込みフォームにアクセスできます。

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/093817>



オンライン
開催

全国どこでも参加可能!

2023年 **2月8日・9日・11日・12日** 開催時間
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

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。

一人治療院交通事故売上150万円セミナー

一人治療院でも

150万円/月!

交通事故
売上

※2022年1月~6月の平均

- ・毎月**5.7名/月以上**集患できる
オンライン・オフライン集患
- ・健康保険対応ではなく
自由診療にできる圧倒的な知識
- ・受付さんがしても**取りこぼさない**電話対応

ゲスト講師

いろどり整骨院

院長 **杉立 一貴氏**

見なきゃ
絶対損

一人治療院でも**事故売上150万円/月**を
達成した**秘密**をご本人が語る!

※2022年1月~6月の平均

交通事故
売上

150万円/月

交通事故
新患数

5.7名以上/月

最高
レセプト枚数

33枚/月

総売上

260万円以上/月

※全て2022年1月~6月の平均

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

一人治療院のための交通事故売上150万円セミナー

お問い合わせNo. **S093817**

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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

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。) → **093817**



株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部
治療院・エステグループ
マネージャー
宮澤 駿

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とお付き合いさせていただいていますが、交通事故売上増加のご相談をいただくことが非常に多いです。多くの整骨院経営者が口をそろえておっしゃることは、「オンライン・オフライン対策をおこなっているが、交通事故新規患者が全く来ないが方法はないか」「保険会社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。よくお話を聞いていると実際の課題は、「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いて、自信を持って対応できていない」でした。裏を返せば、これさえわかれば動けるということです。今回のご案内をさせていただいておきます。本気で交通事故売上を上げたい方や、地域に愛される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

院長の皆様の参加推奨

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。

実際に何を見れるの？ 聞くことができるの？

① オンライン集患

- 交通事故専門サイトの制作方法
- PPC広告の運用方法
- MEO対策の考え方と対策
- SEO対策の順位アップのためにしなければならない対策リスト
- 登録すべきポータルサイト

② オフライン集患対策

- 日頃おこなっている院内啓蒙のトーク
- 患者様に配布しているパンフレット
- 実際に院に掲示しているポスター

③ 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

④ クチコミ獲得

- GoogleやYahooのクチコミを獲得してきた方法
- スタッフへのマインドセット

◆ 成功事例ツールの紹介

いそどろ整骨院が院内で啓蒙活動に活用されているツールを、経営相談を受けられた方にお送りいたします。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。

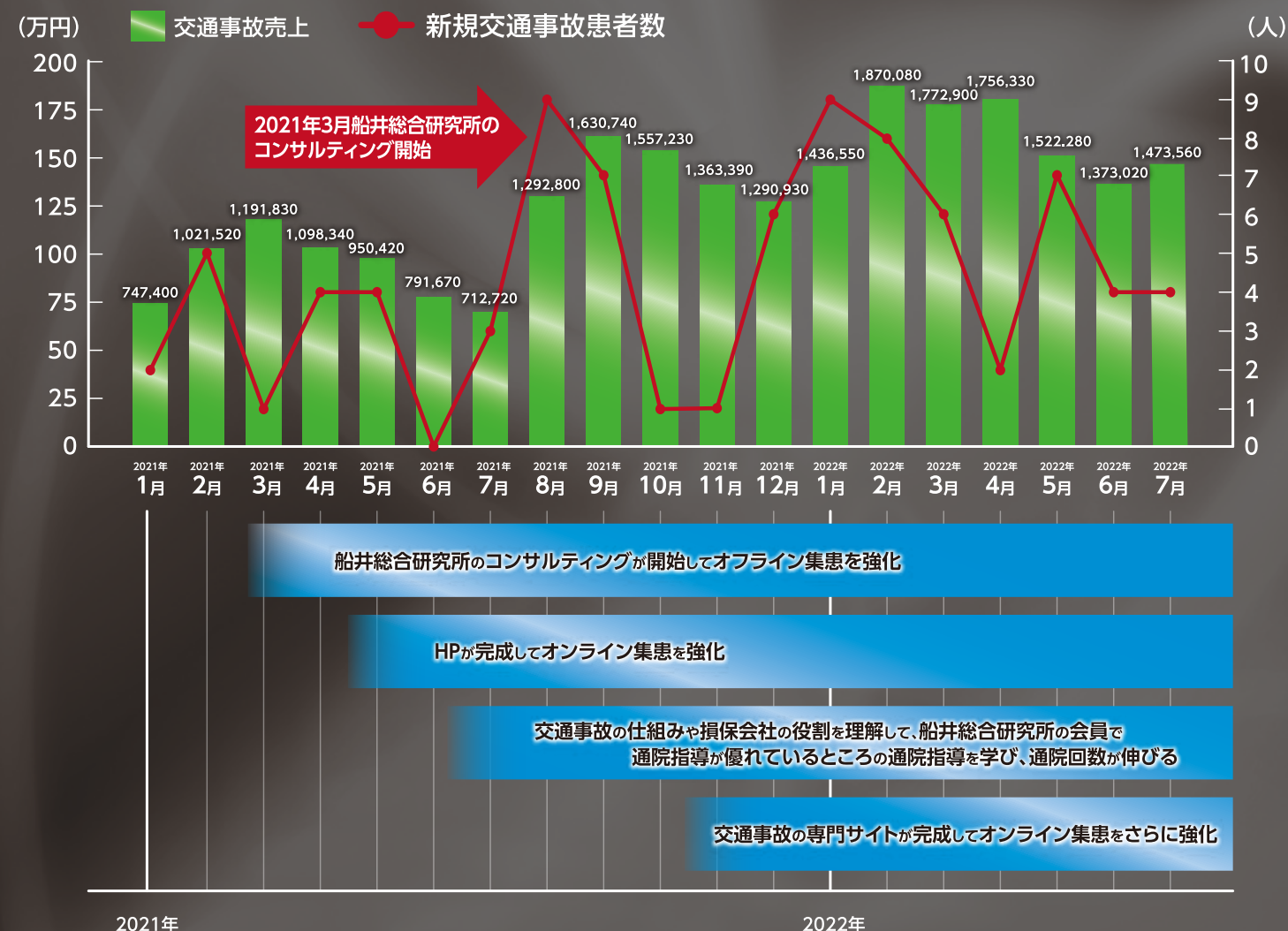


いそどろ整骨院

※2022年1月～6月の平均

交通事故売上150万円までのストーリー

いそどろ整骨院の交通事故売上と新規交通事故患者数の推移



いそどろ整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関連ページの作成となり、オフライン集患とは、既存の患者様へ「整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。

ゲスト講師特別インタビュー



いродり整骨院 院長 杉立一貴氏

北海道苫小牧市で整骨院を1店舗経営している。一人治療院で2022年1月～6月までの平均交通事故の売上が150万円を超えている。交通事故患者の集患力だけでなく、患者への対応力が飛びぬけて優れている。

交通事故に力を入れたきっかけを教えてください。

初めは、交通事故の治療単価が高いという理由で力を入れ始めました。交通事故患者様を治療していくと、痛みだけでなく交通事故の手続きで悩んでいる方が多いことに気付きました。そのため、自分で交通事故の知識を付けたり、セミナーに参加したりするようになりました。

交通事故売上150万円は、難しいでしょうか。

集患と患者様対応の両軸が上手く機能しなければ、交通事故売上150万円は達成しないと思いますが、私は、開業して4年でこの売上を達成できたので、交通事故の売上を本気で伸ばしたいと思う行動すれば、達成できると思います。

交通事故患者様を治療することにはどのような社会的意義があると思いますか？

交通事故に遭われた方は、どのような保険を適用できるのか、治療費や補償はどうなるのかという不安でいっぱいです。そのような方に対して、痛みを取るという治療だけでなく、相談に乗ってあげられるという社会的意義があると思います。

院内の啓蒙で意識していることを教えてください。

もし、目の前の患者様やその周りの方が交通事故に遭った場合、どこで治療したらいいかわ

からず困るかもしれないという想いで啓蒙活動しております。

一人で250万円以上の売上を作るのは大変ですか？

一人で250万円の売上をつくらうとすると1日当たり25名～35名の患者様を治療することになります。受付さんにどのように協力してもらうかや治療のオペレーションなどが鍵となりますが、船井総合研究所の会員には、一人治療院で500万円以上の売上をつくらっている方もいらっしゃるので、まだまだだと感じております。

船井総合研究所にコンサルティングを依頼した感想を教えてください。

当初は、業績を上げたいという理由でコンサルティングを依頼しました。半年間は、集患や自費メニューの商品設計をサポートしてもらいましたが、一人で250万円の売上を持続的に達成できるようになってからは、柔道整復師の採用や育成もサポートしてもらっています。

それだけでなく、従業員教育で困ったことなどをいつでも相談できるのが、一番助かっています。

今後の展望を教えてください。

2022年8月から有資格者2名が入社してくれたので、まずは1院で月商500万円を目指していきたいと考えております。そして、いずれ苫小牧市内で2・3店舗を展開していきます。

こちらのDMを読まれている方へメッセージをお願いいたします。

交通事故の売上が伸びれば経営が安定します。健康保険メインでされている整骨院も自費メインの整骨院も交通事故の売上が伸びれば、より経営を強化できると思います。交通事故専門院として打ち出しをすることで被害者救済ができ、より患者様に貢献できると思います。交通事故の売上を伸ばしたいと考えている方は、是非ともセミナーにご参加ください。

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。

一人治療院のための交通事故売上150万円セミナー お問い合わせNo. S093817

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 **2月 8日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年2月4日(土)

2023年 **2月 9日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年2月5日(日)

2023年 **2月 11日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年2月7日(火)

2023年 **2月 12日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年2月8日(水)

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

日時・会場

受講料

一般価格 10,000円 (税込**11,000円**) / 一名様

会員価格 8,000円 (税込**8,800円**) / 一名様

●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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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く場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込み方法

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.093817を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:日田 ●内容に関するお問い合わせ:大脇

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2023年**2月 8日(水)**

申込み締切日 2023年2月4日(土)

2023年**2月 9日(木)**

申込み締切日 2023年2月5日(日)

2023年**2月 11日(土)**

申込み締切日 2023年2月7日(火)

2023年**2月 12日(日)**

申込み締切日 2023年2月8日(水)

