

1院で月間完全新規数100名!集患成功事例大公開セミナー

オンライン開催 2024年 5月26日 6月1日 6月5日 6月8日 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30より)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。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。セミナー参加方法の詳細は「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

・申込期日:各開催日の4日前まで ・銀行振込み:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで
●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。

講演	講演内容
第1講座	集客の成功のポイントとは?2024年の整骨院の集客時流 整骨院業界に特化した集客を成功するためのポイントをお伝えします。 講座抜粋①整骨院業界に置ける集客の全体像を大公開! 講座抜粋②全国300社以上の成功・失敗事例から見る時流に適応した集客方法とは 講座抜粋③2024年集客で困らないための考え方 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム リーダー 萱間 優斗
第2講座	新規100名/月以上集客した成功事例 実際に集客数100名以上集客されている小島接骨院をゲストに迎え、現場での実施事項を余すことなくお伝えいたします。 講座抜粋①HPの新規数が最大化する構成とページ・ブログの増やし方 講座抜粋②患者様から口コミ・写真をもらうための対応法 講座抜粋③患者様から紹介してもらうための患者様への声掛け方法 講座抜粋④紹介イベントやキャンペーンの内容 小島接骨院 院長 小島 一政 氏
第3講座	成功事例から見る実践的集客法 全国の成功事例を元に、セミナー参加者が明日から実践するべき取り組みをお伝えいたします。 講座抜粋①月間70名以上集客するためのHPの設計方法(HPの設計、必要なページ、SEO対策等) 講座抜粋②Googleマップで上位表示をさせるための対策(口コミ、商品欄の設定、投稿の活用) 講座抜粋③ポータルサイトの有効活用方法 講座抜粋④交通事故患者様月間3名以上集客するための啓蒙活動 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム 深山 望彩
第4講座	集客できる院になるために 本日のセミナー内容を現場に落とし込んで成果を出すために 講座抜粋①チェックリストを基にした実施事項の優先順位付け 講座抜粋②セミナーで聞いた内容を実践するために 株式会社船井総合研究所 整骨院・HRDチーム リーダー 萱間 優斗

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113301>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

全国300院の整骨院企業のトップが語る

整骨院

集客成功事例大公開セミナー

50

連発

好評につき
追加開催決定

整骨院のコンサルタントが選ぶ
成功事例トップ5選

HP集客

月間100名以上!来院率2%を超えるためのHPコンテンツ!

Googleマップ

グーグルマップの口コミ
月10件増加する方法

紹介

月15名以上集客するための
院内オペレーション

オンライン交通事故集客

交通事故患者様が毎月ぞくぞく
来院するオンライン集客対策

オフライン交通事故集客

交通事故治療の認知率60%以上
達成するための取組

実践
ワザ
大公開

すぐに落とし込みができる



オンライン
開催

ゲスト
講師

2024年 5月26日 6月1日 6月5日 6月8日

小島接骨院
院長
小島 一政 氏

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

主催



サステナブルな成長を推進する

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

1院で月間完全新規数100名!集患成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S113301

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

当社ホームページ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。) → 113301

成功事例を
一部公開

全国300院の事例をもとにセミナーでは厳選成功事例をお伝えします

HPの取組一例

- ・自院のホームページはスマートフォン表示にも対応している（レスポンス対応済みである）
- ・ホームページに訪問後、1秒以内に整骨院であることがわかる
- ・ホームページに訪問後、1秒以内に自院のコンセプトや強みがわかる

HPの取組一例

- ・トップページ全体を通して、自院の情報が視覚的にも把握できるように写真を活用できている
- ・トップページに、予約するユーザー向けのオファーが掲載されている
- ・トップページ上部に権威性や信頼性を高める内容が掲載されている

SEO対策の取組一例

- ・サイト表示スピードは適正数値内になるか
- ・サイドカラム内に、グローバルナビゲーションをサポートするようなリンクが設置されているか
- ・自サイトとの関連性が全くない外部ドメインへ発リンクしていないか

グーグルマップの取組一例

- ・Googleマイビジネスの基本情報をすべて記載をしている
- ・商品の欄に「施術」「症状」「交通事故」「スタッフ紹介」を掲載している
- ・投稿機能を週1回のペースで投稿を行えている

SNSの取組一例

- ・アカウントの投稿写真時の#ハッシュタグは地域名と業態名を付けている
- ・アカウントへの投稿写真として、患者様との2ショット写真を掲載できている
- ・アカウントのフォロワーを増やすために施策を実施できている

ポータルサイトの取組一例

- ・口コミの数を地域一番集める（既存患者様への声掛けの徹底）
- ・口コミの質を地域一番高める（施術満足度が高い状態での声掛け）
- ・ポータルサイトで上位表示させる
- ・競合状況を見て有料プランへの登録を行う

PPC広告の取組一例

- ・広告文は3つ入れてABテスト
- ・第三者評価、利便性、技術についての訴求を入れる
- ・業種ワード説明文には、交通事故関係の表現を入れる
- ・パスには利便性、特筆する要素を入れる

紹介の取組一例

- ・紹介カードや紹介ツールを用意している
- ・紹介をしていただけた方をピックアップしている
- ・施術中に紹介制度について説明をしている
- ・院内掲示物で患者様とのツーショット写真を掲載している

交通事故（オンライン）の取組一例

- ・交通事故専門のHPを作成している
- ・交通事故患者様から口コミをいただいている
- ・グーグルマップで交通事故関係の投稿を実施している
- ・交通事故専門のポータルサイトに登録をしている

交通事故（オフライン）の取組一例

- ・交通事故のチラシ配布、アンケートを実施している
- ・問診時に交通事故の内容を追加して説明を行っている
- ・年間で交通事故の啓蒙活動のイベントを決めている
- ・交通事故の知識の研修を院内で行っている

学べる
ポイント

- 2024年の整骨院経営において必要な経営のキーワードがわかる!
- 業績を伸ばしている整骨院の特徴がわかる!
- 大きな投資をかけずにすぐに取り組める実践事例も紹介!

なぜこんなにも事例が集まるの?

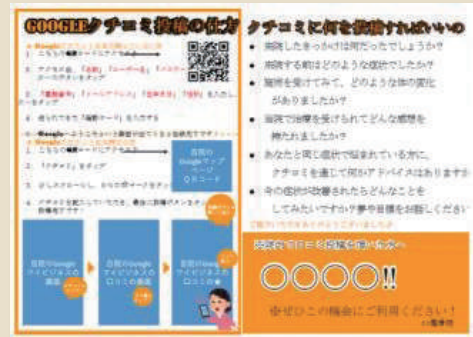
全国整骨院の事例をデータベースシステムを活用し、常に最新情報をアップデート。

当日はそこから
選りすぐりの
事例を大公開!

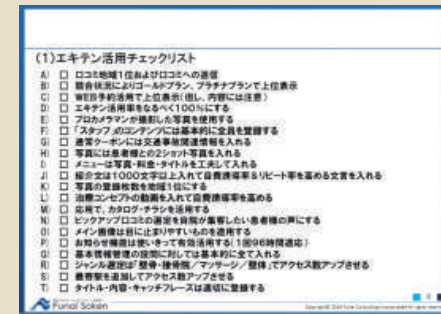
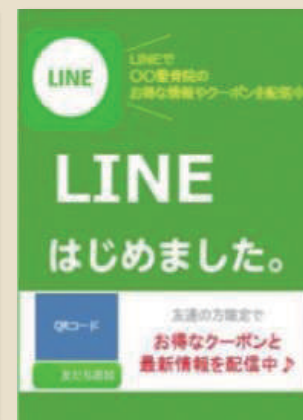
全国300院の院長が集う勉強会で生まれた

成功事例を当日は一挙に大公開します！

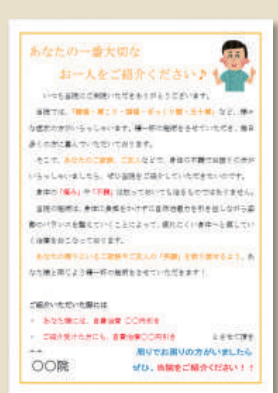
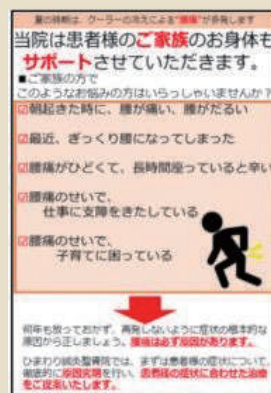
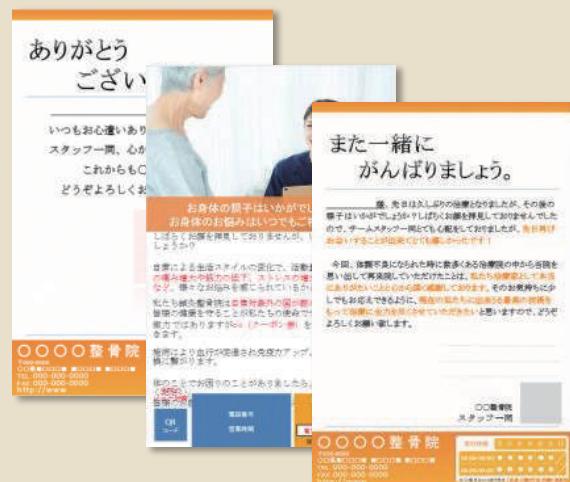
反応率1～2%を実施するためのHPツール



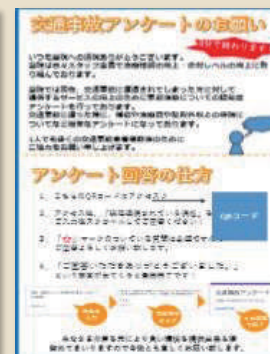
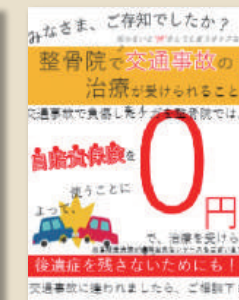
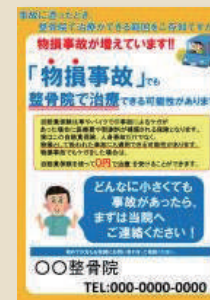
オンライン集患最大化ポータルサイトツール



紹介率カルテ枚数の10%紹介ツール



認知度60%以上達成交通事故ツール



全国300院の整骨院によるさまざまな成功事例を**今年聞くことができるのは本セミナーだけ！**ぜひこの機会にご参加ください！

成功事例を実践した結果 月間新規集客数100名以上を実現!

【小島接骨院のご紹介】

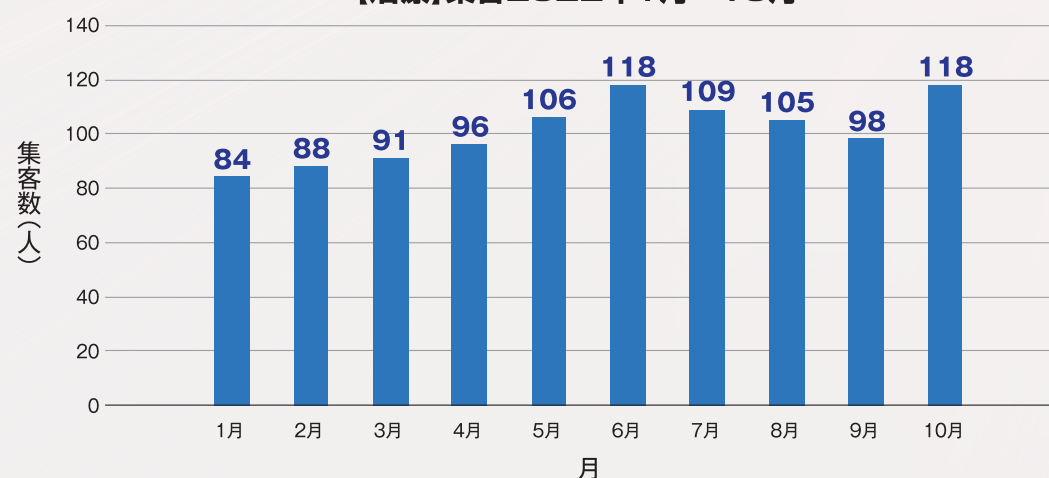
愛知県名古屋市を中心に2店舗展開をしている整骨院。名古屋市という激戦区の中で平均集客数100名超／月、交通事故新規数も平均4名／月を達成されております。稼働施術スタッフ平均施術者生産性100万円／月を達成しております。



★特筆すべき項目★

- ・名古屋市という激戦区の中で平均集客数100名超/月
- ・交通事故新規数も平均4名／月を達成
- ・稼働施術スタッフ平均施術者生産性100万円／月を達成
- ・地域内のユーザーのアクセスが集中する状態
- ・地域内の整骨院で比較された際に選ばれる状態
- ・症状ページ数の最大化を進め、アクセス数の地域一番化を図る

【治療】集客2022年1月～10月



実際に参加したお客様の声

- 企業A 実際に集客できている事例を知れてよかったです!
- 企業B 明日から実践できる内容が盛りだくさんでとても役に立ちました!
- 企業C HPを作ったのですが、集客が全然できず困っていたのですがこちら集客できる方法を知ることが出来てよかったです。
- 企業D 紹介患者様を増やすための対応を学べたので早速明日から実施していきます。
- 企業E セミナーだけではなく、個別相談会で当社に合わせた内容を提案してもらえたのでとてもうれしかったです。

こちらのご案内を手にとってお読みいただいている皆さまへ

近年2018年を境に整骨院の施術所数の伸びは鈍化し、需要と供給のバランスが崩れています。歯科業界は成熟化し、二極化が進んでいる状況です。さらに、2020年にCOVID-19のパンデミックが起こり、この流れは加速しました。大規模な医療法人はますます成長し、小規模な医療法人や個人事業主は経営の難しさに直面し、縮小や倒産に向かっていきます。

これは整骨院業界が労働集約型のビジネスモデルであり、人手がいなければ売上が成り立たないことに起因しています。売上の増加と生産性の向上によって利益が増え、給与に還元できる医療法人は人材を採用し、新しい設備や機器への投資も行い、更なる売上増を実現するという好循環に入るのです。「整骨院は医療であるから、収益性は求めず患者様のためにあるべき」という時代は終わりを迎え、「収益性と社会性を併せ持つことが、患者様のためになる」という時代になりました。

しかしながら、競争が激しくなり、更にはCOVID-19の影響もあり、収益性の向上が難しい整骨院が多い状況だと思います。しかし、そのような状況でも変化に対応し、確実に業績を向上させている整骨院も存在します。これは、私どもがお付き合いをさせていただいている全国300社以上の整骨院の結果をみての話です。業績アップといってもさまざまな施策がございしますが、今回のセミナーでは机上の空論ではなく、「実際に取り組んでみて成果が出た」という選りすぐりの成功事例をご紹介します。

繰り返しになりますが、業績があまり思わしくないという整骨院は少なくはありません。だからこそ、実際に成功している他社の成功事例を知っていただき、すぐに業績アップにつながる一助となればと思い、今回のセミナーを開催させていただきました。「百聞は一見にしかず」と言いますが、まずは院長自身で情報を見て、確かめ、感じていただければと思います。セミナー特典として、コンサルタントによる無料個別相談もご用意しておりますので、是非ご活用ください。今年限りのセミナーとなっておりますので、是非ご参加いただけますと幸いです。



株式会社船井総合研究所
治療院・エステ支援部 一同