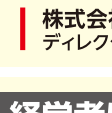


講座	セミナー内容
第1講座	整骨院業界の今後と、これからのAI集客トレンド セミナー内容抜粋① 多店舗企業が実施するWebマーケティングの裏側 セミナー内容抜粋② 絶対にやってはいけないWeb集客の落とし穴 セミナー内容抜粋③ マーケティング組織で押さえるポイントはシンプルにこれだけ セミナー内容抜粋④ 徹底分析! 集まる会社と集まらない会社  株式会社船井総合研究所 カスタマーマーケティング室 ディレクター 松本 治 出身は福島県二本松市の専業農家。市場規模が1/10になった状態で、経営を立て直す両親を見て育つ。デジタルマーケティングを用いた即時業績アップ・新ビジネスモデルの創出に強い。WEB広告・DX分野のコンサルティングを最前線で実践するとともに、2018年からは船井総合研究所全体の「WEBマーケティング責任者」、2024年からはアドテック・WEB事業を牽引するディレクターとしても活躍中。
第2講座	売上10億円超え整骨院グループが、集客を倍増させた経営者の決断とリアル セミナー内容抜粋① 新規数20店舗7,375名からたった29店舗16,284名まで伸びた理由 セミナー内容抜粋② Webで集まると言われて集まらなかった過去の失敗秘話 セミナー内容抜粋③ マーケティング組織を作る際の失敗と成功ポイント セミナー内容抜粋④ 経営者が押さえる数値はたったこれだけ! セミナー内容抜粋⑤ 多店舗経営者はWeb集客の何を任せて何を握るべきか?  株式会社ONE FOR ALL 代表取締役 十亀 誠治 氏 「元気」「笑顔」「全力」をモットーに、「本物の治療を提供する」、九州で鍼灸整骨院を30院以上展開している「むさし鍼灸整骨院」を経営。業界でもいち早くマーケティング部門を重要部門に位置づけ、本内内でマーケティング人材を育成している。「接骨院にいたら健康になれる」と地域の人々の間で噂になる社会を実現するために「挑戦」し続けている。
第3講座	AI集客革命! AIを活用した新しいWeb集客戦略 セミナー内容抜粋① まだまだ謎が多いAI集客を丸裸にします セミナー内容抜粋② 広告代理店は教えてくれないAI広告 セミナー内容抜粋③ 10院以上で1院50名以上集客している整骨院グループがやっているAI集客事例 セミナー内容抜粋④ AI集客で経営者が知るべき戦略 セミナー内容抜粋⑤ 全部見せます! 多店舗のオンライン集客成功事例  株式会社船井総合研究所 カスタマーマーケティング室 ディレクター 松本 治
第4講座	経営者に「今」考えて欲しいこと  株式会社船井総合研究所 カスタマーマーケティング室 ディレクター 松本 治

オンライン 開催	2025年 7月13日(日) 13:00~15:30	2025年 7月16日(水) 10:00~12:30	お申込み 期日 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 ※祝日や連休により変動する場合がございます。
	2025年 7月23日(水) 13:00~15:30	2025年 8月 3日(日) 13:00~15:30	

受講料	一般価格 税抜 15,000円(税込16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込13,200円) / 一名様
-----	---

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129323>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「129323」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

新規7,375名→16,284名に伸びた
究極の整骨院Webマーケティング

AI集客革命

多店舗整骨院事業者向け
AI集客革命セミナー2025

オンライン開催

2025年7月13日(日)
13:00~15:30

2025年7月16日(水)
10:00~12:30

2025年7月23日(水)
13:00~15:30

2025年8月3日(日)
13:00~15:30


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。


サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

AI集客革命!
目からウロコの
Web集客スキーム
を提案!

劇的に集客力を向上させるAIノウハウ

99.9%の
経営者が知らないAI集客
今のタイミングに始めよう!

STEP1

AIを使わないWeb広告にお金をかけない!

よくある集客についてのお悩み

- Web広告の費用対効果が悪く、売上が伸び悩んでいる
- 競合増! 広告単価が上がり、経費が圧迫されている
- 反響もないのに、他の手段がないから広告を出さざるを得ない
- 代理店、コンサル、集客担当に任せすぎてよくわからなくなっている
- 本当は、もう無駄な広告にお金を払いたくない

同じことを繰り返しながら、
違う結果を望むこと、
それを狂気という。
アインシュタイン

成果が出ないのに、Web広告に繰り返しお金を払っている…。
いつまで無駄にお金を使い続けるんですか?
今すぐAIを使わない広告、
無駄な広告出稿を停止せよ!

STEP2

成功事例を徹底的に真似する!

新規数が倍増した多店舗集客の裏側

- 新規数20年度7,375人
→21年度11,002人
→22年度12,378人
→23年度16,284人に

- 本当は教えたくない、AIだからできる多店舗集客が劇的に変わるポイント
- 広告代理店は教えてくれないAI広告

そもそも広告でAIって使えるの?
よくわからないし、全然上手く使えない…
当日 全て解決します!

専門のコンサルタント提唱 成功事例連発のAIを用いた集客スキームの構築!

Web集客を劇的に改善させるAI集客3つの特徴

- 特徴① AIで自動的に相性が良い顧客をマッチングできる!
- 特徴② 検索?動画?データを元にAIが最適な媒体を選択する仕組み!
- 特徴③ データが多いほど集客力UP!多店舗ほどAIを使わないと損失が!

Google
YouTube

Yahoo!
SNS

↓
自社HP

自社のサービスにマッチした顧客と媒体をマッチングし、自動的に配信できる超画期的なシステム

船井総合研究所の300社を超える整骨院の事例から成功法則をお伝えします!

人口2万人の地方都市で
毎月60名集まる?

産後・妊婦の方限定配信!?

1人集客コスト5,000円以下事例

まだまだ当たるGoogle広告

自賠責患者がSNSで
1万円~3万円集まる!?

30店舗以上で
1院平均60名集まっています!

1人当たり集客コスト
3,000円以下の新媒体

新店OPEN時もAI販促で新規400名!

今、ポータルサイトは出す?出さない!?

3店舗で毎月400名
集まっています

1店舗のHPと
多店舗HP戦略は全く違う!

多店舗企業に有利なアルゴリズム

外注?内製化?マーケ組織の活用法

経営情報



治療院分野専門の経営コンサルタントが全国の治療院における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



治療院分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

全国の**治療院経営者**の

成功事例や**時流**がわかる

メールマガジン無料配信中

治療院専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

治療院専門のコンサルティング実績



累計コンサル回数

22,383回

※

累計クライアント数

657院

※

※2025年3月現在の数値

30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



【無料ダウンロード】治療院業績アップ事例集

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

集客

【整体院向け】集客総集編

このような方に
おすすめ

- 患者様が離反せず、継続的に通院いただくための仕組みを作りたい方
- スタッフ全体の技術や対応レベルにバラツキがある方

集客

整骨院向けWEB集客完全マニュアル

このような方に
おすすめ

- 集客の知識力をつけたい
- 正しく集客ツールを活用したい

集客

【整骨院業界】症状ページ執筆によるオンライン集患

このような方に
おすすめ

- 一人当たりの集客コストを下げたい方
- 自分の院に足りない症状ページを知りたい方

集客

【整体院向け】ホットペッパービューティー徹底攻略

このような方に
おすすめ

- WEBで自院の情報を発信させたいと考えている方
- ホットペッパービューティーの成果が上がらないという方

交通事故

整骨院向け 医接連携完全マニュアル

このような方に
おすすめ

- 交通事故売上を上げるにあたり自院で何をすればよいか知りたい方
- 医接連携を行いたい方

交通事故

【最新】交通事故新規集患対策

このような方に
おすすめ

- 交通事故集患10名/月を達成するためには、何をしたらいいのか知りたい方
- オンライン集患は、どのような方法がベストなのか知りたい方

交通事故

交通事故患者様初診対応チェックリスト

このような方に
おすすめ

- 通院指導の通りに患者様が通ってくれない
- どれくらいのペースで患者様が通院したらいいかわからない

交通事故

3院で月間交通事故売上800万円 交通事故特化型整骨院への道のり

このような方に
おすすめ

- 交通事故売上を伸ばしていきたい方
- 整骨院経営の今後の方向性を策定したい方

自費治療

全国330社以上の成功事例から導き出された～初診対応・リピート率向上レポート

このような方に
おすすめ

- 患者様が離反せず、継続的に通院いただくための仕組みを作りたい方
- スタッフ全体の技術や対応レベルにバラツキがある方

自費治療

整骨院経営売上シュミレーション

このような方に
おすすめ

- 適切な治療時間を知りたい
- どれくらいの料金にしたらいいか知りたい

自費治療

整骨院経営を革新する会員制ビジネスモデルの全貌を解説

このような方に
おすすめ

- 会員制ビジネスモデルを知り、経営を安定化させたい
- 今後企業を成長させ規模を大きくしていきたい

自費治療

【整骨院向け】眠っているEMSの有効活用による生産性向上

このような方に
おすすめ

- 患者様の健康意識を高め、平均通院回数を増やしたい
- 患者様が離反を減らしたい

自費治療

【ツール】自費型問診票

このような方に
おすすめ

- 初診時に患者様の自費治療ニーズを引き出したい方
- 患者様に納得して自費治療を受けていただきたい方

船井総合研究所の整骨院・整体院コンサルティングサービス

マーケティング

マネジメント

自費導入

交通事故治療

美容

整体

フィットネス

オンライン集客

オフライン集客

リピート率アップ

交通事故対応

交通事故集客

新卒採用

中途採用

事業承継

財務

新規出店

整骨院・整体院領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

整骨院経営.com

無料の治療院業績アップ事例集が100種以上！

お問い合わせ

【無料経営相談窓口】

☎ 0120-958-270

にお電話ください。

受付時間
平日9:45～
17:30

