

治療院会員限定セミナー

# 治療院集客・経営 質問 & 勉強会

---

 **AH** あきばれホームページ  
Akibare Homepage

# ご案内

- ・途中退席OK  
後日、動画で公開を予定しています(編集します)
- ・最後に特典がありますので、出来れば最後まで見ていただければ
  
- ・12:00～13:30を予定(多少前後します)
- ・気になった事柄は随時、チャットして頂いてOKです  
↳チャットの宛先は「全員」にしてください
  
- ・良い会にしたいと思いますので、ぜひ積極的なご参加をお願いいたします！

# 講師紹介：加藤孝 先生



セラピストサポート代表

[株式会社addwisteria](#) 代表取締役 加藤 孝

ホームページ制作アトラクトブルー代表

治療院専門集客経営コンサルタント

整体師（整体院・リラクゼーションサロン経営は1999年・2004年～2011年）

[吹田商工会議所](#)認定登録専門家

## ▼著書

- ・ [治療院で「次はいつ来ればいいですか？」と聞かれるようになる問診](#)
- ・ [一人治療院サバイバル](#)
- ・ [鍼灸院経営の勝ち方](#)
- ・ [整骨院保険診療クライシス](#)
- ・ [成功している治療家は、なぜ腕が悪いのか？](#)

本日は…

---

# 質問に回答

# 指圧・鍼灸院の先生から

- 1.ホームページは一つでなく、2つ以上持っていた方が集客には有利ですか？
- 2.先日LINE公式アカウントを作って認識手続きがすみました。この公式でのLINE広告は集客に役立ちますか？
  - ・既存フォロー > 2ステップ構築 > 新規
- 3.加藤先生がよくご説明される高単価設定以外に成功する手段はありますか？

新規集客を増やすには？

# 接骨院の先生から

接骨院の移転を計画しています。賃貸物件から自宅に場所を移す予定です。いろいろやらなければいけないことがあるのですが、転ばぬ先の杖として集客的に一番気をつけなければいけないことから二番・三番くらいまで、これはあらかじめ考えておけと言われることとお話しただけると嬉しいです。ちなみに現在7対3くらいで保険より自費施術がおおいです。移転先は生活道路より少し入った場所で看板等の誘導もむづかしい感じですが。収入をある程度維持しながら移転できるのか、それとも？。移転理由は経費削減がメインです。

# 整体院の先生から

MEQで上位表示させるという業者からよく電話営業がきます  
実際のところこのような業者に頼んで集客できている治療院って多いのでしょうか？

もしくは利用したほうが集客に繋がりがやすいのでしょうか？

# 整体院の先生から

治療院としてテナントをいきなり構えるのが不安な為、レンタルサロンを使用しながらの営業を考えていますがレンタルサロンというのは患者様からしたら信用がないものなのではないでしょうか。

# 整骨院の先生から

リピートアップ＝ザルの目を埋めることから着手したいが、何でも屋から  
専門特化型への変更はどうか？

Google mapsの口コミに低い評価が入ってしまった時の対処は？

ホームページとランディングページの両方を有機的に活用する方法は？

LINEステップとLPを絡めて高額コースの販売をしたいがhow-toが分から  
ない

# 整体院の先生から

Googleビジネスプロフィールにあるウェブサイトについて。

サロンのHPがあるし、Googleの情報にHPのURLも記載できているので、気にしてなかったのですが、今までしてきた投稿がそのまま掲載されていたので、せっかくだしやらなきゃ損かな(笑)?って思って作成しました。

ただ、実際検索してみても見かけたことはありません。

でもウェブサイトって項目がある以上、どんな位置づけなのでしょう？

MEOとかに優遇されるのでしょうか(笑)

# 整体院の先生から

---

保険診療の接骨院、自由診療の整体院、それぞれ業界的にはどのようになっていくとお考えでしょうか？

# 本日チャットより ※回答済み

- ・全くのスタートアップ時の最低限の広告費はいくらぐらいでしょうか？
- ・現在あきばれHPを利用しているのですが、サイトのSSL化をしておりません。

HP集客するうえで必須でしょうか？

- ・line 公式アカウントの既存の方のフォローとして、具体例としてはどのような方法がありますか？

→ 一斉配信は有効 / 個別対応＝離脱ポイントでのフォロー

# 本日チャットより

・お世話になります。

①HPとSNSの導線として、facebook.インスタグラム、Twitter.youyube.googleマイビジネスなどがあると思います。

それぞれの役割が違うと思いますが、加藤さんの優先順位があればお聞きしたいです。

②患者さんの声をたくさん集めていますが、有効活用できる手段(HP? SNS?)のアドバイスをお願いいたします。

→ 来院患者さんの属性にあわせて、対応した声をお伝えする

# 本日チャットより

---

お世話になります。

メルマガの編集後記を楽しみに見えています。

先ほどのLINEでお話しされていた、2段階で集客を考える場合、何かおススメの書籍や勉強法はありますか？

今後機会があれば、挑戦してみたいと思っています。

# 本日チャットより

---

こんにちは。

当日、キャンセル対策の具体例を教えてください。よろしくお願いいたします

→ キャンセルポリシーを事前にお伝えしておく

# ありがとうございました

---

任意で退出いただいて大丈夫です  
切りの良いところで、クローズします