

【石川県 鍼灸マッサージ治療院 募集】

鍼灸マッサージが広まらないのは、先生のせいでも業界のせいでもありません。統一された事項で認知していくこと自体が、多様性に富み、幅広い適応のある鍼灸マッサージにとって不適當なのです。



こんにちは。株式会社トランスパレンスの岩田 真人と申します。僕は2008年から今日まで、鍼灸マッサージに関わる様々な事業を行ってきました。

そんな中で、ふつふつとある強い想いが湧いてきました。

「多くの人に鍼灸マッサージ治療をもっと知ってもらいたい！」

先生もきっと「鍼灸マッサージ治療をもっと広めたい！」と思っている使命感に満ちた鍼灸マッサージ師の先生だと想像しています。

弊社は鍼灸マッサージ治療を広めるためであれば“頼まれなくても、誘われなくても、やりたくなくても行いたい”といった至上命題をもって本気で活動する中で、鍼灸マッサージ治療を広める画期的な方法を思いつきました。この方法は、そんな使命感に満ちた先生にはきっと共感いただけるはずと思い、これまでの想いの集大成のとして一生懸命考えました。ぜひ、5分間だけ時間を取ってお読みください。

まずは、右の図をご覧ください。

平成27年4月12日に行われた「NPO法人全国鍼灸マッサージ師協会主催のシンポジウム2015 療養費の現状の理解と将来の展望」の明治国際医療大学 矢野忠先生による「あはき師のおかれている現状、受療率、学校の現状」の資料の一部です。
(詳しくはYouTubeにアップされていますのでご参照下さい。
<https://www.youtube.com/watch?v=XK6N5n-hikg>)

なんと鍼灸が日本に入ってきて1,460年以上経つというのに半数以上の国民は「鍼灸を受けたことがない」のです。

(図① 知っている44.3% 名前だけ55.6%)

また、鍼灸治療の年間受療率も5%/年程度、昨年は4.9%だったとのことで、ますます鍼灸治療の受療率が低下しているとい

鍼灸療法の知っている程度について
-2004年度と2012年度の比較-

項目	年度	2004年度	2012年度
		N=1011	N=986
治療を見たことがある		4.6%	11.6%
どんな治療か知りたい知っている (来たことはないが、よく知っている含む)		42.0%	32.7%
名前だけは知っている		45.6%	52.6%
聞いたことがない		2.7%	1.4%
わからない		5.0%	0.4%

図① 鍼灸治療の知名度 知っている44.3% 名前だけ55.6%



う事実があるのです。(図② 過去 10 年間下降傾向 4.9~9.5%)

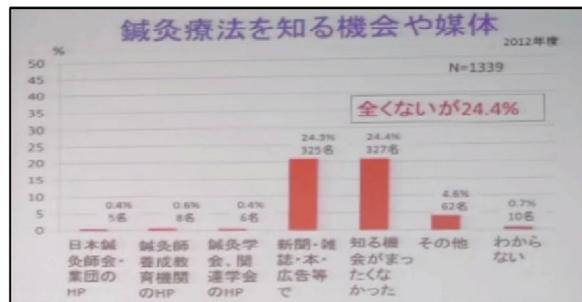
なぜ、このような数字になってしまったのでしょうか？ それは、以下の 2 つの問題が大きいと思っております。

一つ目は「鍼灸を知る機会がない」ということです。なんと国民の 24.4% が鍼灸を知る機会が全くないと答えているのです。

広告の規制問題もあるかと思いますが、鍼灸の良さをアピールするという普及活動が弱すぎると言わざるを得ません。

二つ目は鍼灸を受けた人の 56% が「鍼灸に効果がなかった」という理由で今後は鍼灸を受療しない。と答えていることです。それも 2002 年の時は 42.2% だったものが、この 10 年間で 13.8% も低下しているのです。

養成学校が増えたことによる鍼灸師の質の低下もあるのかもしれませんが、これは治療院の専門分野、得意分野、治療方法の違いがあるのにも関わらず、患者様にそのことが伝わっていない状態で来院してしまっている。いわゆる啓蒙活動が足りないのです。



理由	2002年度 (37.1%)		2012年度 (29.8%)	
	人数	% (95%信頼区間)	人数	% (95%信頼区間)
効果がない	37	42.2(32.8-52.1%)	56	54.0%(45.7-65.9%)
治療費が高い	29	20.9(13.5-29.5%)	11	11.0%(5.6-18.8%)
治療に時間がかかる	19	13.7(7.7-21.4%)	15	15.0%(8.6-23.5%)
治療が不快	15	10.8(5.5-18.0%)	8	8.0%(3.5-15.2%)
通院にくい	12	8.4(4.0-15.3%)	8	8.0%(3.5-15.2%)
副作用があった	5	3.6(0.9-8.8%)	3	3.0%(0.6-8.5%)
治療者の印象が悪い	2	1.4(0.0-5.6%)	1	1.0%(0.0-5.4%)
治療施設がよくない	1	0.7(0.0-4.4%)	1	1.0%(0.0-5.4%)

「効果がないから」が13.8ポイント上がった理由は、本調査から理由を突き止めることはできないが、臨床重視の教育が問われているように思われる。
⇒鍼灸師の質の低下???

この 2 つの問題に共通をすることはたったひとつ、

「鍼灸マッサージの良さを理解してもらうだけのマーケティング活動が全くできていない・・・」

ということです。

そんな状態が続いているので、民間療法業界（整体、ボディケア、カイロプラクティックなど）にどんどん商圏を侵食されてしまうのです。民間療法はマーケティングをうまくやっておりますので、あるデータでは、鍼灸マッサージ業界の市場規模：1,900 億円に対して、民間療法業界：3,000 億円とすでに大きく上回られてしまっております。

「民間療法め！我々の商圏を奪いやがって！違法だ！！」と怒っても、どうしようもないことなのです。すでに実態として出来上がったものはなかなか変わることは難しいです。

このまま、沈みゆく船のように業界を傍観するしかないのでしょうか・・・

ではどうすればいいのでしょうか？

答えは簡単です。

多様性に富み、幅広い適応のあるという特徴を活かしながら、鍼灸マッサージ治療が広がるようにしっかりマーケティング活動すれば良いのです。

そうすれば、先生の治療技術・知識と民間療法には圧倒的な差があるでしょうし、民間療法から患者様を戻すことはそんなに難しくないでしょう。

また、ハンドトリートメント市場は1兆円、補完代替医療市場は4兆円といわれておりますので、その市場にどんどん鍼灸マッサージをマーケティングしていけば、もう業界内でどんどん小さくなるパイを奪い合う必要はないのです。

「そんなことはわかるけど、広告の規制が・・・」と思われるでしょうが、そもそも“あはき法”における広告の規制対象の本質は“一般大衆に不利益を与える可能性がある、もしくは広告内容が誇大の場合”です。

但し、公的医療保険（療養費）を適用する場合は、国民の税金でまかなっておりますので、上記にプラスして“医療費を無駄遣いしないように必要最小限に留める”といった意味合いが含まれます。

ですので、療養費を適用した場合には、一般大衆に積極的にマーケティング活動することは少し控えるべきですが、自由診療での鍼灸マッサージのマーケティング活動に関しては、なんら問題ございません。

広告の規制を順守、もしくは広告の規制の対象にならないマーケティング活動であれば、むしろ積極的に行うべきと考えております。

そして、ここからが本題です。

ではどのようにしてマーケティング活動をしたら良いのでしょうか？

ここで大切なのは「**鍼灸マッサージ治療の良さを広めるためのマーケティング活動**」です。今の鍼灸マッサージ業界に必要なのは、多様性に富み、幅広い適応のある鍼灸マッサージの特徴を活かしたマーケティング活動だということです。

先ほど述べた「**鍼灸を知る機会がない**」「**鍼灸に効果がなかった**」を解決できるマーケティング活動が必要なのです。

要するに、

鍼灸を知る機会がない・・・鍼灸マッサージに専門特化した広報活動

鍼灸に効果がなかった・・・多岐の分野に分かれた鍼灸マッサージ治療をコーディネートする活動
というマーケティング活動が必要になります。

教育機関はエビデンスの確立や研究活動、鍼灸マッサージ業界団体は政治活動や法の整備が主体となるので、マーケティング活動はどうしても二の次になりがちです。

“エキテン”や“ホットペッパービューティー”などのポータルサイトなどは“集患すること”のみに重きを置いており、また、ほとんどのサイトが民間療法も同様に掲載されていますので、鍼灸マッサージの良さは埋もれてしまいます。

個々の先生がそれぞれにホームページやブログ、パンフレットなどで自己PRしていくのも手ですが、時間やお金もかかりますし、そもそも先生の本業は治療ですので、日進月歩に進むマーケティング手法に時間を取られるのは鍼灸マッサージ業界のためにはなりません。

ですので、弊社ではこの「**鍼灸マッサージ治療の良さを広めるためのマーケティング活動**」に特化したサービスを始めることに致しました。

あなたにぴったりの「**鍼灸マッサージ治療院**」をコーディネートするサービス



鍼灸マッサージ治療の良さを広めるために積極的にマーケティング活動を行い、もっとも適した治療院と患者様をつなげることで、鍼灸マッサージ治療の効果を発揮させ、受療率向上させるサービスです。

患者様へのサービス：コンシェルジュが治療院を取材・体験した上で、患者様にぴったりの治療院をコーディネートするサービス。

治療院へのサービス：専門特化した得意な治療を必要とする患者様を治療できることにより、治療効果を最大限に発揮でき、鍼灸マッサージ治療の真価を知っていただくことができるサービス。開業治療院としての永続的繁栄のために、集患や情報提供等を行うサービス。

もし先生が「**鍼灸マッサージ治療をもっと広めたい!**」「**自分の治療をもっと多くの方に受けてほしい!**」とお考えであれば、きっと素晴らしいサービスだと思っていただけたらと思います。

先生が治療院コンシェルジュで得られるもの

このサービスは他のポータルサイトやフリーペーパーのような、単純に「集患するため」だけのサービスではありません。

「**鍼灸マッサージ治療の良さを広めるために、鍼灸マッサージ治療院を応援する**」ためのサービスです。

先生と同じ想い・方向性を持って、先生をしっかりサポートし、鍼灸マッサージ治療が多くの人に必要とされ、人類の健康に大きく貢献し、結果的に医療職としての鍼灸マッサージ師の地位が向上している明るい未来のために一緒に歩みたいとの熱い想いから作ったサービスです。

そのために、これまで鍼灸マッサージ師の先生のお悩み、業界の苦悩に耳を傾けてきた実績からの以下のサポート（応援）を準備しました。

サポート1 先生が治療院に来てほしい患者様をご紹介します。

伝統医療としての多様性をしっかり保持していくことが業界の永続的繁栄に繋がりますので、先生の治療方針

に妥協して欲しくありません。先生の専門分野、得意分野、治療方法をヒアリングして、先生のやりたい治療にぴったりの患者様、先生が来てほしい患者様をコーディネートします。

具体的には、実際にコンシェルジュが先生の治療院を取材・体験して、体験レポートやインタビューレポートをまとめて、問い合わせのあった患者様のお悩みが先生の得意分野であればご案内するような形になります。

ホームページ | 治療院を探す | 治療院コンシェルジュとは | あん摩マッサージ指圧・鍼灸治療とは | 会社概要 | ご相談・お問い合わせ

あなたのお悩みの症状は、放っておいたり、治療する場所の選定を誤ると、取り返しのつかないことになってしまいますよ。いつまでも健康な人生を送るために、治療院コンシェルジュをご活用ください。

あなたにぴったりの”鍼灸マッサージ治療院”を無料でご案内します。

ぴったりの治療院を探してみよう

コンシェルジュに相談してみよう
☎ 0120-967-345
お問い合わせフォーム 24時間受付中
携帯からもOK! 平日9:00～19:00

体験レポート | 治療院情報 | お客様の声

体験レポート

体験レポート① 東川鍼灸院の治療に行ってきました。

2015年06月17日

スタッフの皆田 真入です。本日は、東川鍼灸院 東川 博一先生の治療に伺いました。

東川先生のお出迎えです。ベッドが5台もあり、牽引やローラーベッド、低周波治療器などもたくさんあります。

女性スタッフが常駐しており、次から次へと治療に来られる患者様がいらっしゃいました。

ご案内方法は、フリーダイヤルにてコンシェルジュに相談する無料案内とサイト内での検索結果や体験レポートなどを見た上で先生の治療院へ直接問い合わせする方法となります。

いずれにしても、先生の治療院に来院される方は、おのずと先生が来てほしい患者様になりますし、患者様の方も先生の印象や治療院の雰囲気、得意分野などがわかりますので、安心して活用できます。

ここでポイントはコンシェルジュという第三者が介入することです。

いくら先生が「うちの治療院はいいですよ～」と叫んでも、なかなか説得力がありません。

治療院の売りや信頼などは、100回ご自身で魅力を語るより、第3者による評価や推薦がもたらす効果の方が圧倒的に大きいのです。

サポート2 広告の規制を順守しながら積極的なマーケティング活動を行います。

広告の規制に反すれば先生のためにも業界のためにもなりませんので、規制を順守してマーケティング活動を行う必要があります。

「鍼灸を知る機会がない」という壁を超え、鍼灸マッサージ治療の良さを広めるためには、広告の規制対象の本質（一般大衆に不利益を与える広告、広告内容が誇大な場合）を順守して、広告の規制の対象にならないマーケティング活動を行えばいいのです。

広告の定義は、誘因性・認知性・特定性の3つを満たす場合となっております。ですので、一般的に情報提供や広報活動は広告とはなりません。また、インターネットに関して、バナー広告やキーワード広告などの誘因

性のある広告以外は情報提供や広報として扱われ、広告とはみなされません。

ですので、インターネットを活用して積極的に情報提供や広報活動を行い、患者様から「見つけてもらう」マーケティングを行えば広告の規制対象とはなりません。それを「インバウンドマーケティング」といいます。

また、認知性（不特定多数が認知できる状態）を満たさずに見込み患者様にアプローチする方法として「ジョイントベンチャー」という方法があります。この方法で医療・薬局・スポーツクラブ等とコラボしていきます。

このように、弊社は「鍼灸マッサージのためマーケティング会社」ですので、先生が日々治療技術や知識の向上のために努力しているのと同じように、弊社は鍼灸マッサージ業界のマーケティングに関して日々努力しておりますので、広告の規制を順守しながら先生や業界には全く迷惑をかけずに、鍼灸マッサージ治療を広める方法は無限にございます。

要するに弊社が鍼灸マッサージ業界に特化したマーケティング活動を行えば行うほど鍼灸マッサージの認知度が向上して、結果的に先生の治療院に患者様が集まってくるようになるのです。

また、いまは集患に困っていないという先生も、いつ何時、人の流れが変わるかわかりません。治療院経営を安定させるためにも、集患方法を複数持っておき、入口を分散させることが大切です。

仮に広告の規制に反して集患しているとすると、どこか後ろめたいでしょうし、業界全体として考えると不利益になりますので、健全で適正な集患方法に変えて地域に貢献していかなくてはなりません。

いずれにしても、治療院経営の最大の悩みである“継続的な集患の不安が解消され、先生が治療に専念できる”といった好循環が生まれてくるのです。

サポート3 治療院の運営のサポートも行います。

鍼灸マッサージ治療院にとって、クレームや苦情は大切な情報資源です。しかし、ほとんどの患者様は良いも悪いも言わずに去っていくものです。そして、理由がわからない内にどんどん治療院経営が疲弊する・・・といったことは良くあります。

治療院コンシェルジュでは“患者様の口コミやクレームや苦情を見逃しません”。しっかり収集して、先生の治療院にフィードバックするようにします。

実際にクレームや苦情は直接本人には言いづらいものですし、日々の治療に追われ、クレーム対応に時間をかけられない場合が多いのではないのでしょうか？

そこでコンシェルジュという第三者が間に入り、クレームや苦情をヒアリングし、噛み砕いて対応処置や是正処置をお伝えするのです。

また、「治療院繁栄のための経営サポート」も行います。治療院の成功事例やマーケティング方法などをメールでいつでも無制限に相談できますし、治療院繁盛のための情報も提供致します。

鍼灸マッサージ治療を広めるために、治療院の数が減少することは絶対に避けなければなりませんので、治療院を応援したいという想いで様々なサポートを考えております。

サポート4 ホームページの代わりなど、インターネットを活用することができます。

治療院情報	
	
治療院名	東川鍼灸院
フリガナ	ヒガシカワシンキョウイン
電話番号	076-274-1330
FAX番号	076-274-1330
住所	〒924-0073 石川県白山市千代野東5丁目6-2
アクセス	●バスの場合 千代野東1丁目から徒歩5分

治療院経営にとって、ホームページの存在は必要不可欠になっております。しかし、ホームページを自分で作成するのは大変ですし、業者に依頼すると数十万円+月額がかかってしまいます。

しかも、ホームページを作っただけでは、全く人に見られず、集患効果はありません。人に見てもらおうとすると、さらにSEO対策などを行う必要があります。

治療院コンシェルジュでは、細かい治療院情報を載せることができますので、ホームページの代わりとして使用すること

はもちろんのこと、掲載後、すぐに人に見られるようにSEO対策をしておりますので、集患効果が期待できます。

もちろんスマートフォンにも対応しておりますし、作成は先生からのアンケートやヒアリング内容をもとに、弊社がすべて代行しますので先生にお手間はかけません。

また、すでにホームページやブログをお持ちの方には治療院コンシェルジュにリンクをすることで、SEO対策になることはもちろん、間口を広げることができ、更なる集患効果が期待できます。

そして、治療院コンシェルジュでは、先生と共に鍼灸マッサージの魅力を世の中に発信するために、先生が伝えたいことや経験・知識・想い、治療方法など、サイトを通じてコラムとして発信することができます。

コラム記事を発信することで、以下のようなメリットがございます。

1. コラム記事が掲載されることで、治療家としての地位が高まる。
2. コラム記事にHP・ブログへのリンクを貼ることにより、HPのアクセスが増える。
3. 治療院コンシェルジュよりリンクが貼られるため、SEO対策になる。
4. コラムの発信者として、治療院や先生個人のブランディングができる。
5. 先生の主催されている教室や勉強会の集患ができる。

「鍼灸マッサージ治療の魅力を届ける」ことで、より多くの方が健康になれるようなサービスを一緒につくって参りましょう。

サポート5 治療院繁栄のための勉強会の開催、治療家同士のネットワークの構築

一人治療院の先生にヒアリングした所、「研修会や勉強会に行けない」「悩みの相談ができない、相談相手がいない」という声が多数ございました。

治療家として日々の治療のために研修会や勉強会に行って技術を磨きたいが、定休日と合わなかったり、近くでは開催がなかったりということが多いのではないのでしょうか。

また、継続して安定した治療院を経営して行く為には“モチベーションの維持”がとっても大切です。その為には一緒に鍼灸マッサージ師として凌ぎを削っている治療家同士のネットワークが必要になります。



そんな仲間に悩み相談や情報交換も出来て、バカ話しもできて、夢を共有できることがモチベーション維持に必要な要素です。

僕の経験上、鍼灸マッサージ業界に限らず、他の分野で結果を出している人は、悩み相談や情報交換も出来て、バカ話しもできて、夢を共有し合える仲間がたくさんいるものです。鍼灸マッサージ業界を活性化し、共に喜び、共に結果を出せる環境に身を置くことは非常に重要な要素になります。

治療院コンサルジュでは、治療院繁栄のための研修会、勉強会などを開催していきます。一人ではなかなか呼べない講師や勉強会でも想いと人数が集まれば、地元で開催することも可能です。

実際に「北陸に本格鍼灸の風を！」との想いで東洋医学練成塾という塾開催している実績もございます。(<http://1st.geocities.jp/a11111h11111/>)



また、治療家同士のネットワーク構築を積極的に行うために、交流会やフェイスブックグループを活用して、共に喜び・共に結果を出せる環境を創って参ります。もちろん参加は自由です。

このように「治療院コンサルジュ」は“鍼灸マッサージ業界の繁栄”と“先生の治療院の繁栄”に大きく貢献できるものになる、と断言できます。

治療院コンサルジュに登録しませんか？

この「治療院コンサルジュ」は、鍼灸マッサージ師の先生のお悩み、業界の苦悩に真摯に耳を傾けてきた上で、いまの鍼灸マッサージ業界に、先生の治療院経営に何が必要かを考えて考え抜いた集大成です。

いまの鍼灸マッサージ業界の現状に背を向けず、悪しき慣習やしがらみに変化を恐れず挑戦する力強いリーダーシップが必要ではないのでしょうか？

僕の思っているリーダーシップとは、権威やカリスマなどではなく、99%を温存し、たった1%を変革する勇気のことです。医療としての鍼灸マッサージ治療、伝統のある鍼灸マッサージ治療、国家資格である鍼灸マッサージ師、先人方の叡智・・・などといった大切な99%をしっかりと温存し、たった1%の失うものを特定して破棄し、変革する。

そのたった1%というのが、鍼灸マッサージ治療を広めることの努力を怠ったり、鍼灸マッサージ師の資質向

上の努力を棚にあげての民間療法や国への「責任転嫁や依存」、本質を見ない組織にありがちな「出る杭は叩く」「既得権益」といった「悪しき慣習やしがらみ」だったりするのであり、その1%を変革するものが「業界全体を押し上げるマーケティング活動」だと思っております。

もちろん、おのおのの鍼灸マッサージ団体も業界の未来のために一生懸命頑張っておりますが、鍼灸マッサージ業界に限らず、公式な業界団体や政治団体というのは様々な考えを持った人の意見を公平に聞く義務があるので、本質を見誤る、手段が目的化する、などなかなか前に進まないのが世の常です。

ですので、業界になんのしがらみのない弊社だからこそできることがあります。おこがましい話かもしれませんが、“弊社がやらなければ誰がやるのか？”といった想いで活動しております。

たった1%を変革して鍼灸マッサージ業界の未来と一緒に創りませんか？

価格について

想いや方向性は十分にご理解頂けたと思います。ここで先生が一番気にかけているのは、治療院コンシェルジュの価格でないかと思えます。その気になる価格についてですが、改めて理解して頂きたいことがあります。

それは「高い」「安い」は、金額では決まらない、ということです。本当に重要なのは費用対効果です。

1億円払っても10億円返ってくるなら「安い」ですし、100万円払っても10万円しか返ってこなければそれは「高い」。このように判断できるかどうかです。

この「治療院コンシェルジュ」は月額制です。サイト登録や取材などの「初期登録費用」と、毎月の「月額費用」が必要になります。

ここで「治療院コンシェルジュ」で先生が手に入るものは、

1. 治療院への集患

公益社団法人 日本鍼灸師会が提供するサービス”鍼灸ネット”のデータを参照すると新患一人で治療費 5,000 円×平均継続治療回数 6 回=30,000 円という数字が出ております。

(<http://www.hariq.net/shisan.html>)

いわゆるLTV（顧客生涯価値）が3万円ということです。

「治療院コンシェルジュ」は絶対に集患を保証できるものではないですが、1件でも新患が集患できれば、3万円の効果があるということです。それも、先生の得意な患者様になりますので、口コミなどを考えると3万円どころかはるかに大きな効果となるでしょう。



2. 治療院の魅力を引き出した取材レポート

一般に雑誌などの広告代理店に取材をお願いすると5万円～数10万円が相場になります。

「治療院コンシェルジュ」では、広告代理店のような立派な取材はできませんが、鍼灸マッサージ治療が大好きで同じ想いのスタッフが取材や体験をさせて頂き、心のこもった取材レポートを作成します。



3. クレーム対応サービス

クレーム代行サービスは、どんなに安くても月額1万円はかかります。

「治療院コンシェルジュ」では、先生の治療院のことや業界のことがわかっているスタッフが対応しますので、クレーム代行サービス業者のように機械的な対応ではなく、先生の治療院のスタッフのような真心のこもった対応を致します。



4. 集患のできるホームページの作成

ホームページを業者に依頼すると数10万円+月額がかかってしまいますし、人に見てもらおうとすると、さらにSEO対策などを行う必要があります。

「治療院コンシェルジュ」では、細かい治療院情報を載せることができますので、ホームページとして使用することはもちろんのこと、SEO対策をしておりますので、集患効果が期待できます。



もちろんスマートフォンにも対応しておりますし、作成はすべて代行しますので先生にお手間はかけません。

また、すでにホームページやブログをお持ちの方には「治療院コンシェルジュ」にリンクをすることで、SEO対策になることはもちろん、間口を広げることができ、更なる集患効果が期待できます。

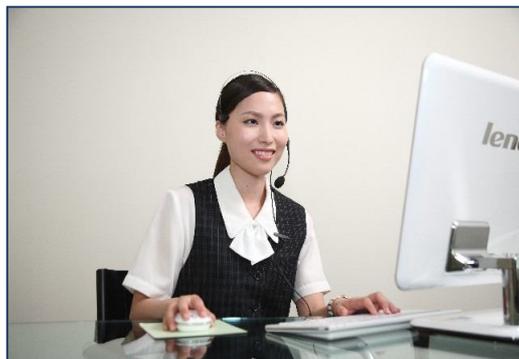
5. 治療院繁栄のための経営サポートや情報提供

治療院繁栄のための勉強会や情報は世の中にたくさんございますが、もっとも重要なのはリアルな成功事例です。「治療院コンシェルジュ」では、実際にそんな繁盛治療院に出向いて、取材や体験を行いますので、成功事例がたくさん集まってくるようになります。

また、弊社は「鍼灸マッサージのためマーケティング会社」ですので、日進月歩に変わるマーケティングについての知識を常に得るように努力しております。

「治療院コンシェルジュ」に登録すれば、成功事例やマーケティング方法などをメールでいつでも相談することができますし、治療院繁盛のための情報を提供致します。(メールの返信には2~3日かかる場合がございます。)

参考に社団法人 日本訪問マッサージ協会が提供する“メールサポートサービス”ですと、月額 9,800 円となっておりますので、情報の提供も考えると、月額 1 万円以上のサポートとなります。



6. 先生の治療院と鍼灸マッサージ業界の輝かしい未来

プライスレスです。



「治療院コンシェルジュ」に登録すれば、こんなにたくさんのが手に入るのです。

これらのサービスを合わせると費用は少なく見積もっても、「治療院への集患サービス」3万円/月+「取材サービス」5万円+「クレーム代行サービス」1万円/月+「ホームページ作成サービス」10万円+「経営サポートサービス」1万円/月となり、初期登録費用：15万円、月額費用：5万円となります。

これでも少なく見積もった方ですので、「治療院コンシェルジュ」の費用は高くなるのは明白です。

しかし、「治療院コンシェルジュ」は「鍼灸マッサージ治療の良さを広めるために、鍼灸マッサージ師を応援する」ためのサービスですので、できる限りのギリギリまで価格を下げて、一人でも多くの先生をサポートしたい、という想いをこめて費用を設定しました。初期登録費用：15万円、月額費用：5万円といった金額は必要ありません。

初期登録費用：5,000 円+税、月額費用：2,500 円+税

たったこれだけとしました。これだと「治療院コンシェルジュ」から年にたった1名の新患が入るだけで元がとれてしまいます。

2つの約束をさせていただきます。

ここで書いてあることが本当であれば、ほぼノーリスクなのはわかる。でも、本当かどうか不安・・・と感じられるかもしれません。

そんな先生のために2つのお約束をさせていただきます。

約束 1 サポートが役に立たなければいつでも解約することができます。

通常このようなサービスは契約期間が決められており、契約期間中の解約ができない場合が多いのですが、「治療院コンシェルジュ」は毎月払いになっておりますので、もし「治療院コンシェルジュ」に登録し「全く役に立たなかった」と感じた場合、いつでも解約することができます。

約束 2 登録して2ヶ月以内に1人も集患できなければその期間も無料にします。

「治療院コンシェルジュ」は集患を保証することはできませんが、登録して2ヶ月で一人も集患できないとなりますと、「鍼灸マッサージのためマーケティング会社」としてのプライドがありますので、その期間は月額費用を無料にします。

ご登録をお断りすることがあります。

なお「鍼灸マッサージ治療を広めるために、鍼灸マッサージ師を応援する」という目的の妨げにならないように、次のような方のご登録はお断りしております。

- ・「鍼灸マッサージ治療で患者様を救いたい」との思いがない治療院
- ・自分の治療院だけが儲ければよいという考えの治療院
- ・何の努力もしないで「おんぶにだっこ」の依存型治療院
- ・実際に体験してみて、紹介ができそうにない治療院
- ・社会通念上問題のある治療院

もし上記にあたらず、

「患者様に真摯に向き合って治療し、鍼灸マッサージ治療にて人類の健康に貢献したい！」

という気持ちがありましたら、ぜひお申し込み下さい。

弊社はこの「治療院コンシェルジュ」に自信をもっています。

どうぞ、先生がこの「治療院コンシェルジュ」が先生の治療院のため、業界の未来のためになると思われ
ましたら、すぐにお申し込み下さい。

登録のリスクは先生にはほとんどないでしょう。なぜなら、先生はこの「治療院コンシェルジュ」の内容を
ご理解いただけているからです。ですので、鍼灸マッサージ治療が広がり、鍼灸マッサージ師の地位が向上
し、先生の治療院が繁栄するのであれば、このサービスに登録することで失うものは何もないのですから。

もし、先生の人生にとって後悔という言葉があるとしたら、この文章を閉じて先生の治療家としての能力を
埋もれさせてしまうことではないでしょうか？

過去の延長線上には未来はありません。是非、一緒に業界を変えて参りましょう。今日という日を機会に先
生と末長くお付き合いできることを心より祈念しております。

「治療院コンシェルジュ」申し込みはこちらまで

登録に関することで、少しでも不安なことがありましたら、お気軽に電話でも FAX でもメールでもご相談くだ
さい。先生の疑問や不安を全て解決します。



0 1 2 0 - 9 6 7 - 3 4 5 (平日 9 時～18 時)

FAX : 0 1 2 0 - 9 5 2 - 0 2 8 (24 時間受付)

E-mail : info@ahk-concierge.com (24 時間受付)

ホームページ : <http://www.ahk-concierge.com/>

「治療院コンシェルジュ」登録で先生の治療院経営と鍼灸マッサージ業界は大きく変わることをお約束します。

ぜひ「治療院コンシェルジュ」の取材でお会いしましょう!!

株式会社トランスパレンス
代表取締役

岩田 真人

追伸

冒頭に書いた「鍼灸マッサージ治療をもっともっと広めたい! 」という想いですが、最初のころは動機が不純なもので、そんな崇高な想いで活動を始めたものではありませんでした。

ただ、鍼灸マッサージ治療があんまりにもやさしい治療だから、東洋医学の底知れぬ魅力を知って活動を行ってきました。鍼灸マッサージ治療は人生の豊かさを支えてくれます。

「治療院コンシェルジュ」申し込みはこちらまで

登録に関する事で、少しでも不安なことがありましたら、お気軽に電話でも FAX でもメールでもご相談ください。先生の疑問や不安を全て解決します。



0 1 2 0 - 9 6 7 - 3 4 5 (平日 9 時 ~ 18 時)

FAX : 0 1 2 0 - 9 5 2 - 0 2 8 (24 時間受付)

E-mail : info@ahk-concierge.com (24 時間受付)

ホームページ : <http://www.ahk-concierge.com/>