

訪問鍼灸マッサージ 5 ステップ
メールマニュアル PDF 版+おまけ

全日本訪問鍼灸マッサージ連合会
高城 直哉

※複製コピー二次利用の禁止

本データは秘匿性の高い内容であることからセミナーに参加された個人のみが学習目的で使用できるものとしいかなる手段であっても二次利用も禁ずる。

※損害賠償

万が一禁止事項に該当するような事案が発生した場合は著作権法の弁護士を通じ違約金 30 万円から 5000 万円の損害賠償を請求いたします。

※知的財産権の範囲

当データ全般の内容や施策全てを指します。

目次

0：ご挨拶

1：訪問鍼灸マッサージの全体像

2：準備編：日本一安全な開業場所の決め方/開設届の出し方/準備物

3：必須ツール

4：集客

5：同意書

おまけ

6：童貞に聞くな

7：3つの罫にはまるな

8：楽しんで成功不可避するある方法

9：生が一番気持ちいい

10：あとがき

0：ご挨拶

こんにちは

訪問鍼灸マッサージ成功の5ステップメールマニュアルを送らせて頂きます

全日本訪問鍼灸マッサージ連合会

代表理事の高城 直哉(たかぎなおや)と申します。

訪問鍼灸マッサージを開業・導入したいのだけれども

何からしたら良いか分からない

こんなお声を多数いただき

順序だてて説明していければと思います。

これまでのべ1万件以上のご相談に乗ってきたアドバイスや

実践からくる内容を

全体像

開業準備

必須ツール

集客全般

同意書獲得のステップ

などなど

ガッツリ書いているマニュアルになるので

かなりのボリュームになります。

やる気全開のあなたは大丈夫だと思いますので

シッカリ付いてきて来て下さいね!

1: 【訪問鍼灸マッサージの全体像】

これから独立開業を目指す方や

既存の鍼灸整骨院にもう1つの柱として導入をお考えの方は

しっかり読んでくださいね。

「訪問鍼灸マッサージ」とは

鍼灸師

按摩指圧マッサージ師いずれかの

国家資格を持った施術者が

医療保険を使って

1回約390円ほど（交通費込み）で

通院が困難な方のご自宅や施設内にお伺いして

施術を約30分ほど行うサービスです。

今後の超高齢化社会にマッチし

「成功する4つのポイント」

1・利益性が高い

2・在庫がない

3・初期費用が少ない

4・毎月の安定収入が見込める

といった最も倒産しにくく

成功しやすい

しかも1度軌道に乗ると中々売り上げが落ちない

最高のビジネスモデルと言っても過言ではないでしょう。

医療保険や

社会保障の将来不安がしばしば言われますが

AIの出現でなくなる仕事が沢山あると言われる昨今

ハッキリ言って他業種に比べれば

圧倒的ブルーオーシャン

まだまだ全力で時代が鍼灸師・マッサージ師であるあなたを

ハグして守ってくれています。

「成功する4つのポイント」

1・利益性が高いとは

1人の施術者が

9時-18時で働いて

10～13人ほどの患者さんを診ることが出来るのですが

月～金なら85～90万

月～土なら100万ほどの売り上げが見込めるのに対し

支出が

ガソリン代月5000円

バスタオル代5000円

鍼灸など材料費1000円～1万円

家賃は住居を出張所登録を保健所ですれば0円

(登録は30分ほど驚くほど簡単)

傷害保険月々1300円ほど

電話代自前の携帯電話でもオッケー1万円など

月々3万ほどしか経費がかからないという

100万の売り上げに対して経費3万円なんて事が
現実に起こっているビジネスモデルです。

「成功する4つのポイント」

2・在庫がない

あなたが免許所持者なら特に在庫も何もありません

あなたが商品です！！

「成功する4つのポイント」

3・初期費用が少ない

あなたが免許所持者であれば何も費用が掛かりません

「成功する4つのポイント」

4・毎月の安定収入が見込める

「これが最大のポイントです!」

実費店や

急性外傷を見ているなら

基本的に

このリピートが困難で

何らかのキャンペーンを行って

一時的に売り上げが上がっても

また翌月

1から売り上げを上げていく繰り返しで参ってしまう先生が多いですが

それに比べて訪問鍼灸マッサージは

基本慢性疾患で

外出困難な方が対象なので

例えば介護サービスのヘルパーさんと同じように

火・金の週2回朝の10時から

と、1度決まってしまうと

お亡くなりになるまでか

施設や入院されるまで

ほぼ一生リピートされます。

ですので

「生涯顧客価値」=LTV ライフタイムバリューと言って

お一人の患者様が生涯その訪問鍼灸マッサージに費やす費用は

約50万円となります。

(単価約3900円×週2回で月8回×平均継続の18カ月として計算した場合)

あのディズニーランドでさえ

平均リピート回数7回との事で

チケットが7000円としても

障害顧客価値

ライフタイムバリューはたったの約5万円

あの壮大なセットやイベントの広告費、人件費・・・

それを思ったら訪問鍼灸マッサージは

本当に恵まれている奇跡のモデルですね！

それでは

次回は

開業準備編をお届けします。

またメールしますね。

高城

2：【準備編】

こんにちは！
高城(たかぎ)です。

前回は訪問鍼灸マッサージの全体像を把握して頂きました。

今回は
開業や導入の準備の事をお話しをしていきます。

主な今回のマニュアルの内容は

1：日本一安全な開業場所の決め方

2：開設届の出し方

3：準備物

となります。

すでに施術所や鍼灸整骨院をお持ちの方は3:の準備物から読んでくださいね。

まずは
日本一安全な開業場所の決め方からお伝えいたします。

開業前のお悩みアルアルで

どこの地域で開業すればよいか・・・

というお悩みを良くいただきます。

地元でやるか

現在住んでいる場所でやるか

嫁さんの実家の側か

都会か田舎か

人口は

高齢者比率は

自分の町は保険者厳しくないか

大手いるけど大丈夫か

などなど

不安を挙げればキリがありません。

わたしも開業前

ずいぶん悩みました。

今まで

のべ1万件以上の相談に乗りましたが

今ハッキリ言えることは

あなたが免許持ちで1人でやっていくなら

日本全国どこでも大丈夫です。

(離島はデータがないので除く)

えっ!?

高城さん

それじゃ答えになってないですよ!!

と思ったあなたの為にもう少し解説しますと

例えば開業場所を決めるのにまずは3C分析しましょう。

3Cとは

カスタマー (顧客)

コンペティター (競合)

自社 (カンパニー) の

英語の頭文字をとって

3C と言うのですが

この順番で調べて

誰に売るか・患者さんの悩みは

競合に無いものは

自社が出来ることはこの順番で分析する

という方法で
ビジネスにおいて
定番中の定番のやり方で

私自身も
過去のセミナーでやり方を解説してきましたが・・・

ゴメンナサイ

ぶっちゃけ
治療家でまともにやり切った人いないと思いますし

時間かかるし

今の所
そこまで詳しくやる必要もないかと思います。

それよりも日本一安全な開業場所の選び方をお伝えします。

言いますよ

それは

「同業他社が複数いる場所」です

同業他社が複数いるということは

保険請求が普通に通っていて

同意書が発行されていて

業として成り立っている

ということです。

同業他社が複数いることはそれを証明してくれていますし

大手がいるなら勝手に訪問鍼灸マッサージをその地域で認知させてくれているので

むしろ好都合です。

なぜなら

どうせ1人で抱えられる人数は

せいぜい30～40人程なので

相当数の鍼灸師

マッサージ師をかき集めても

需要を満たすことはできないからです。

鍼灸師マッサージ師を約30人程も雇っている

専属営業マンもいる

大手の訪問鍼灸マッサージ業者さんがいる

そんな地域がたくさんあったりしますが

私が直接ノウハウを教えている方なら

まったく何の問題もなくみんなスケジュール満杯です。

大手といっても

その従業員さんのなかには

凄い人もいれば

イマイチの人もいるので

取りこぼしも沢山ありますし

30人の鍼灸マッサージ師がいても

地域の歩行困難高齢者を見切るには

とてもじゃないけど

今の超高齢化社会では施術者が足りていないという現状があります。

また

同意書が発行してもらえない

という噂も良く聞くかと思いますが

それは

全国どこでも

言われることですし

保険者厳しいと言われる有名な地域でも

よくよく保険者さんに問い合わせてみると

ウワサ先行で

別に普通に訪問鍼灸マッサージ出来たり

みんな普通にスケジュール一杯で元気に仕事やっています。

田舎で他業者がいなくて6 km 圏内にドクターが1名しかいない・・・

となったら

この1名のドクターが同意書を何かの拍子で発行しない事になると

どうにもならないので

そういった場所がもしあったらそこは要注意かもしれません。

そうでない限りはまあ大丈夫です。

俺の地域は・・・と

「国家試験おれの年は特別難しかった」とみんなが言うように

自分の地域は特別難しく感じるものです。

開業場所で悩んでいて

直接高城にお会いするチャンスがあった際は

聞いてみても良いかもですね(^^♪

開業場所が決まったら

「2:開業届の出し方」についてお伝えいたします。

あなたが開設したい場所の

市区町村の保健所に届け出ます。

その保健所に

「鍼灸マッサージの開設をしたいのですが」と

電話か直接行ってお話をすれば

書類を何枚かくれるので

書き方はそこで聞けば確実にスムーズです。

開業届を出す際に

2つのパターンがあります。

1・施術所届

2・出張届

です。

1の施術所届はなじみがあるかと思います。

従来の店舗を持って開業する際に出す書類です。

が、

出張届は訪問鍼灸・訪問マッサージならではですね。

この開業届を出す作業も半日で終わるのですが

知らないと中々行動に移せないなので解説していきまね。

まず

出張届は

あなたの住民票がある今現在住んでいる住居の場所を登録します。

保険所に問い合わせたところ

出張専門の鍼灸師・マッサージ師が

施術所を持たなくても

自宅を登録することで

仕事がしやすいように・・・と

鍼灸師・マッサージ師に便宜をはかっている制度

だそうです。

つまり住居なので

基本的には

「あなた一人しか登録できない」訳です。

スタッフさんを雇うなどの場合は基本的には他人でその住民票がある訳ではないはず
ですので

「出張届」はあなたが1人治療家なら使えるという事です。

「出張届」の

メリット

- ・開設時の立ち入り検査が無い
- ・施術室と待合の要件などを満たす必要が無い

デメリット

- ・免許所持者2人目以降の施術スタッフ登録が出来ない
- ・2人目以降施術スタッフを増やそうと思うともう1度治療院届を出し直す必要がある

ということですね。

では

「施術所」として

届け出る際のメリットデメリットは

「メリット」

- ・ 自院での往診だけでなく自院での施術が可能
- ・ 2人目以降の施術スタッフを登録する場合に必要な手続きは、出張届と比較してスタッフ登録だけである
- ・ 施術所があるのは患者さんや関係者さんから信用がある

「デメリット」

- ・ 3×3の待合と6×6の施術室を用意する必要がある
- ・ 治療院届を出して近日の別の日に立会検査を行う必要がある

といったところでしょうか。

私は開業時「出張届」で開業したのですが

今思えば最初から

「施術所届」で良かったなと感じます。

その理由としては

「施術所の開設届」を出す手間は

1枚各書類が増える事と

立会検査に10分ほど時間を使うこと

ぐらいしかないからです。

施術室と待合の広さも

一般的なワンルームマンションであれば

要件を満たすので問題ないかとは思いますが

鍼灸師・マッサージ師さんであれば

最低限の消毒に必要なものも

一通りそろっているでしょう

換気装置も

換気扇などでクリアできるからです。

ここまで開設の仕方をご説明しましたが

開業届を出したら

あとは

「3:準備物」です。

鍼灸師さんなら

鍼灸など施術を行う施術道具一式や消毒

マッサージ師さんなら

バスタオルを4枚ほど購入すると良いでしょう。

往診の移動には

都心部なら

自転車・バイク

郊外ならバイク

田舎なら自動車で

往診している方が多いです。

そして最後に

施術中の万が一の自己の際の

「傷害保険」

必ず入ってください。

まず患者さんのためという事はありますが

あなたや

ご家族の人生を狂わせない為にも必須です。

とはいえ

施術者や会社さん単位では

傷害保険は

単独で契約できないので

ご相談くださいね。

それでは

あなたが理想の日々を送られるために

今回は必須ツール編を

お届けしますね！

またメールします。

高城

3：【必須ツール】

こんにちは!
高城(たかぎ)です。

今回は

訪問鍼灸マッサージ開業時に最低限必要な

超実践的「必須ツール」をお伝えいたします。

そして

「超実践的」
「必須ツール発注方」をお伝えいたします。

それでは早速いきます。

必須ツールは

1：名刺

2：パンフレット

3：ホームページ

この3つです。

えっ

たったそれだけですか!?

はい

必須といわれたらこの3つだけです。

プラス

ぜひとも手に入れてほしいのが

4「お客様の声」

5「患者様とのツーショット写真」

です。

この2つが

パンフレットやホームページに掲載されていると

信頼が100倍増します。

そして

対面でご挨拶した方に

毎回書くための

6：ハガキ

を、取りあえず300枚買ってください。

上記を各論で解説していきます。

1：名刺

まあこれぐらいはあったほうが良いでしょう。

作成のポイントとしてはとにかく

「顔写真」をのせてください。

こだわらり過ぎず

ただし出来る限り「最高の笑顔」で。

ケータイの写メの自撮りでオッケーです。

人間は笑顔が好きなので

笑顔の方が依頼される確率は高くなるでしょう。

そして相手も沢山のひとと名刺交換されているでしょうから

すぐに忘れられてしまわないようにも顔写真は必須です。

発注方法としてはインターネットで

「格安 名刺」などと検索すると

安い業者さんが出てくるので考えすぎず

5分で業者さんを決めましょう！

とにかく上手くいかない人は

迷っているうちに1か月たってしまうって

直接集客に関係ない行動ばかりに時間を費やしてしまいます。

2：パンフレット

これも「格安 チラシ」と検索して

5分で業者さんを決めましょう。

2、3枚ほど

大手や知っている同業社さんのチラシパンフレットを見て

データを添付して「こんな感じでお願いします」と頼みます。

取りあえず片面デザイン2万5000円前後で印刷代は最初相場が分からなければ

取りあえず1000枚印刷してもらいましょう。

1度頼んでみてから細かい相場を調べたほうが時間の損失が少ないです。

デザインにこだわる会社さんより

「電話をかけさせたら良いんでしょ？」と言ってくる業者さんは「当たり」です。

ぼくらがパンフレットやホームページを開業・導入当初作る目的は

電話をかけてもらう事です。

デザインがきれいでも

ご依頼の電話がかかってこなければ意味がありません。

3：ホームページ

こちらも

「格安 ホームページ制作」で検索し

5万から15万ぐらいで発注かけましょう。

業者さんもサンプルのページありますか？と今時間いてきますので

流行ってそうな同業のホームページを探して

「こんな感じでお願いします。」と言ってください。

ホームページが上位に挙がるのに

20%ぐらいは効果があると言われて「被リンク」を稼ぎたいので

無料で登録できるポータルサイトには必ず登録しておきましょう。

今、どれほど効果があるかは何とも言えませんが

やらないよりはやっというて損はないです。

その辺の設定が分からない方は

絶対に無料自作ホームページを作ってはいけません。(ホームページ詳しい方はどうぞ)

数々の失敗例を見ておりますので

詳しい自信が無かったら

とにかく業者に頼んで早く作ってください。

1：名刺

2：パンフレット

3：ホームページ

全てに共通して言えるのが

4：お客様のお声

5：患者様とのツーショット写真を

とにかく入れてほしいという事です。

重要な事を言います。

「世の中の95%の人は自分で決められない！！」

「だから他の人が良いと言っているものを選ぶ」のです。

だから

「オレ、凄いですよ！！」

と自分で言っても嘘っぽいので

お客様の声や笑顔のツーショットで

確固たる「証拠」を提示する必要があります。

怖がらずに簡単なアンケート用紙に

・ご利用前は何に悩まれてましたか？

・実際訪問鍼灸マッサージ使ってどうでしたか？

・どんな人に勧めてあげたいですか？

と自分でサンプル作っておいて

患者様が困らないように配慮してあげて

アンケートを書いて下さいと

「頼んでみてください」

断られても

サラッと流して気にしなければオッケーです。

ツーショット写真も

お誕生日にメッセージカードを作ってあげたいので・・・と

ケータイの自撮りで撮ると手間がかからず良いでしょう

案外患者様も悪い気しない方が多いです(^^♪

でも

ちゃんとツーショット画像を入れた

メッセージカードを作ってあげてくださいね(^^♪

トラブル回避のためにご家族様に一言

使わせてくださいと言っておくと良いでしょう！

6：

おハガキは

対面でいわゆる営業をしたその日のうちに簡単にご挨拶の文章を書きます。

次回対面でお会いした時にその1枚があなたを救い関係を潤滑にしてくれます。

迷わず300枚買っておきましょう(^^♪ (それぐらいはすぐに消費するので)

他にもあったら良いツールは挙げればキリがないので

まずはこの必須ツールを仕上げて

集客に関する行動を取っていきましょう。

今回は

いよいよ集客編をお送りしますね!

これが出来ないと始まらないので

お見逃しのないよう

気を付けてくださいね。

それでは

またメールします。

高城

4：【集客】

こんにちは!
高城(たかぎ)です。

今日は4-集客についてお話ししていきます。

ふつうのであれば
ちびちび情報を出し惜しみするところを
私はあなたに絶対に成功してほしいので
惜しむことなくお伝えします。

ですので
このメールを永久保存して
シッカリ学習してくださいね。

訪問鍼灸マッサージにおいて
本当に色々な相談を受けますが

なんだかんだ言って
一番多いお悩みは

集客

これです。

どんな職業をしても
とにかくこれが出来なければ倒産します。

逆に

どんなに質が悪くても
集客が出来れば仕事として成り立ちます。

もちろん患者さん想いのあなたは

技術知識ともに研鑽し
質の高いものを提供し
なんとか良くしてあげたい

そんなお気持ちを持っているかと思います。

その研鑽してきた技術で
患者さんを助けてあげるためにも

あなたが患者さんと
出会う努力をしなくては

助かるものも
助からないのです。

っと前置きが長くなりましたが
私も施術家ですので

ここは大事なところなので
熱が入ってしまいました。

では本題。

最強の集客方法は
既存関係者さんや
過去患者さんの掘り起こしです。

なぜなら
新規の関係を0から作るより
既に関係のある人に

訪問鍼灸マッサージを始めました、と

お伝えするほうが
最初から信頼残高が100ある状態なので

あとはサービス提供するサービス(訪問鍼灸マッサージ)がマッチするかどうかだけです。

ですので

ご家族様や

友だちのおばあちゃん

知り合いおじいちゃん

鍼灸整骨院や治療院をすでにお持ちなら
過去患者さんに

訪問始めましたおハガキ

これが一番手っ取り早いです。

次に信頼を0から構築する
スタンダードな3ステップをお伝えします。

訪問鍼灸マッサージの集客の3ステップ

- 1 ケアマネ営業
- 2 コミュニティ営業
- 3 ネット営業

となります。

なぜ

訪問鍼灸マッサージの営業と言えば

ケアマネ営業ケアマネ営業と言われるのかと言いますと

ケアマネさんは
我々の見込み顧客である

歩行困難な方を
常時30名ほど抱えておられるので

お一人のケアマネさんと仲良くなるという事は
30名の見込み患者さんをゲットする（可能性が高い）という理屈です。

ですので
我々だけでなく

介護に関わるあらゆる業種の人が
ケアマネさんに関わりたいとっていて

入れ替わり
立ち代わり
営業を受けているという事になります。

ケアマネ営業だから・・・ではなく
基本的に
営業全般に言える事です

ゴール（紹介ゲット）に近い手法として

対面>電話>メール

となります。

もしあなたが
告白を受けるなら

もしくは
告白をするなら

娘さんを下さい！！と言いに行くなら

きっとメールよりも対面で言う方が
成功率高そうじゃないですか??

娘さんをぼくに下さい!!を
相手のお父さんにメールで言ったら
怒られるかもしれませんね

ケアマネさんにとって
ご利用者は
「大切な人」だから

当然
対面で信頼関係が築けている
安心できる人に
お願いしたい訳です。

・ケアマネさんの心理

そもそも上記のように
超忙しいケアマネさんには

3つの NOT があります。

- 1：そもそもあなたの話は聞きたくない
- 2：そもそもあなたの事なんて信じていない
- 3：だから紹介なんてしたくない

です。

この壁を越えていく必要があります。

ケアマネさんは
そもそも介護保険の分野のお世話をする人なので
医療保険の我々を紹介する必要は全くありません。

それでも
患者さんが喜んでくれるなら
紹介してあげたいと思って下さる
個々と優しい方が多いのですが

当然
紹介するからには
失敗したくないという「恐怖」は
人間の自然な感情でしょう。

ですので紹介するなら
患者さんに喜んでほしいし
「ノークレーム」であってほしいのです。

だから
「信頼」ある人に頼みたいのですが

だからこそ
「信頼」＝人柄×接触回数という公式を知っておくと良いでしょう。

人柄といっても

あなたは本当は素晴らしい人かもしれませんが
初対面のケアマネさんには伝わりません。

ですので

人柄は

見た目

話し方

マナーなどで相手も判断せざるを得ません

逆に言えば

見た目

話し方

マナーに気を付ければよいのです。

あと患者さんのご家族様からご依頼を頂く際に
何がポイントですか？と聞くと

まず

「家に上げてよいかどうか」と言われます。

そう

施術が上手いとか知識がある以前に

「家に上げてよいかどうか」のハードルをクリアしてください。

それを表現するためにも

見た目
話し方
マナーです。

そして
患者さんの布団やベッドに上がる機会が多い訳ですから
出来る限りの「清潔感」もあったほうが良いでしょう。

あなたのベッドに誰かが入ってきたときに
汚い感じだったら嫌じゃないですか？？

人柄については上記の感じですが
接触回数というのも重要になります。

あなたも
初対面よりは
2回目のほうが
なんとなく信頼関係が出来たりしませんか？

ただし人柄×接触回数なので

人柄がマイナスだったら会うたびに信頼が下がっていきますので

くれぐれもご注意ください。

接触回数は何度かご挨拶に行ったり
おハガキなどもひっくるめて接触することができます。

ですので

人柄に注意をして
接触回数を増やし
信頼を得てくると

困っている人がいた時に
あなたにご紹介がくるのです。

では「2 コミュニティ営業」についてお話しします。

これは特に開業したての方にお勧めで

お金がかからず即効性のある集客方法です。

1 ケアマネさんへの営業はどちらかと言うと中長期戦略で

0 から信頼を築いていくので信頼残高が0 → 100 になるのに時間がかかります。

コミュニティ営業は信頼残高が

0→50とか

0→100とか

いきなりドーンと上がるので集客やご紹介が早いです。

コミュニティというと

地域のイベントなどに行くのですが

毎日ズーっとやっている訳じゃないので

ケアマネさん営業と並行して

時々参加するものと捉えてください。

コミュニティといっても

どんなところに行ったら良いのですか？という事で

ターゲットは

- ・55才～95才ぐらいの女性が集まる場所
- ・その女性というより
- ・親が歩行困難、寝たきりの可能性が高い
- ・または友人、近所の人でそういう人を知っている
- ・男性の高齢者はどちらかといえばコミュニティ活動に消極的
- ・地域に属していて口コミが早いのは女性

- ・自治会長さんや民生委員さんは見込み顧客を抱えている

- ・実はケアマネさんと繋がっている

という事になります。

「一般市民系コミュニティ」では

- ・教室

(民謡・詩吟・絵葉書・健康体操など)

- ・お茶会（じーばー喫茶など）

- ・自治会のお祭り

- ・その他地域活動

などが挙げられ

地域の自治会館の前の立て看板や

道端にある立て看板などで探します。

次に

「医療・介護・福祉系コミュニティ」ということで

- ・認知症サポーター養成講座

- ・キャラバンメイト

- ・認知症カフェ
- ・ヘルパーズカフェ
- ・生き生き健康体操
- ・ドクターによる市民講座

などが挙げられます。

どういうところで探すかと言いますと

- ・地域の広報（ポストに勝手に入っているやつ）
- ・地域名＋認知症サポーターで検索
- ・薬局の壁に貼っているポスター
- ・自治会館の立て看板
- ・ケアマネさんからの紹介
- ・クリニックの掲示板や配布資料
- ・施設系に置いてある無料チラシなど

です。

そこに参加される方々は

- ・意識の高いケアマネさん
- ・社会福祉協議会の人

- ・ドクター、医師会の会長
- ・看護主任
- ・訪問看護主任
- ・意識の高いヘルパーさん
- ・老後社会貢献したい一般人
- ・民生委員さん、自治会長さん

など

自分の時間を人の役に立つことや

学びの時間にしたいという意識の高い方が集まります。

ですので「訪問鍼灸マッサージ」という
社会性が高くお役に立てるサービスで

かつ

あなたが信頼に値する人物だと判断されればご紹介に繋がりがやすいです。

そして同じ受講生や参加者として営業以外の関係性が築けるので仲良くなりやすく

次回の参加時におハガキを手渡しすると効果的です。

ケアマネさんに送るおハガキよりも

そこでご一緒させて頂いた方々は

営業され慣れていないので

そのおハガキをととても礼儀正しく価値のあるものを感じ

信頼残高が一気に溜まりやすい=紹介に繋がりやすいという訳です。

またその方々の

ご両親やご友人に寝たきり歩行困難な方がおそらくいるので

ケアマネさんとも実は繋がっています。

普段のケアマネさん営業とそこで出会った方の担当ケアマネさんがおなじなら

あなたが普段良い印象を与えていれば共通の話題になった時にあなたの良い評判を聞きましょう。

そこでも自分の居ない所で信頼残高が上がるのでご紹介に繋がりやすいです。

どのぐらいのペースでコミュニティに参加したらよいかと言うと

「一般市民系」であれば週に1回

1~2種類ぐらい行っても良いです。

ケアマネさん営業の合間に2時間ほど行きましょう

ケアマネさん営業半日から1日分の価値があると考えてください。

なぜなら信頼残高が溜まりやすいからです！！

「医療・介護・福祉系」であれば
月に1回～2回ほど
週に1回～隔週1回ほど
定期のものから単発物まであるので
あまりこだわらずいける時にドンドン行きましょう！！

特にケアマネさんやドクター、営業先で誘われたものは
必須で参加してください！！ 喜ばれます！！

「注意点」

自分では「売り込み」「営業活動」しているつもりがなくても
周りからみたらそういう風にみられていることが多いようです。

実際コミュニティやボランティアに参加している訪問鍼灸マッサージさんも徐々に増えて
いますが

「売り込み」「営業活動」をされる、と嫌な思いをして訪問鍼灸マッサージさんが参加する
のを敬遠している地域も出ています。

ですので「売り込み」「営業活動」にならないようにシッカリ本来の参加の趣旨に沿って行
動し

くれぐれも紹介クレクレ君にならないようご注意くださいね(^^♪

最後に

3 ネット営業についてお伝えします。

ネット集客の方程式

1：魅力的なホームページ×2：有料アクセス－3：ライバル＝電話でのご依頼

となります。

電話でお問い合わせがあった後の

「電話対応」は依頼を成約に変える一つのポイントではありますが

一旦置いておきます。

1：魅力的なホームページとは

一言で言えば

「質」です。

A:ファーストビュー

ヘッドコピー・先生の顔写真が出ているか・その写真は明るく爽やかか
何屋さんか一発でわかるか

B：オファー

無料体験など

C：

レスポンスデバイス

お電話はこちら、など

が大事な要素になります。

見込み患者さんの心理にも

3つの NOT があります。

1：読まない

2：信じていない

3：だから動かない

です。

ただしそれぞれに対策があります。

1：読まない対策

だから

あなたの悩みにズバリ響くヘッドコピー

先生の顔写真が出ているか

その写真は明るく爽やかか

何屋さんか一発でわかるか

2：信じない

だから

お客様の声

メディア掲載実績

推薦

3：動かない

だから

緊急性限定性

毎月〇名様

などで対策します。

ただし

業種によって色々な広告規制があったり

前は大丈夫だったけど

今はダメと言った内容もあるので

注意してください。

小規模の訪問治療院さんにとって

一番重要なのは

何と言っても

ファーストビューです！

(ホームページを開いた瞬間にうつるもの)

なぜなら

お電話をしてくる患者さんは

悲しい事に

あなたの治療技術が凄いかどうか

まだわかりません。

(治療技術はあったほうが良いに決まっています)

ご依頼を頂いた方に

(患者様ご家族様やケアマネさん)

「なぜ大手や他の営業が沢山くる中で会ったことも無いうちを選んてくださったのですか？」と聞くと

「家に上げてても大丈夫そう」

「おばあちゃんを大事にしてくれそう」

こんな答えが圧倒的に多いです。

もちろん時にはリハビリのニーズや

口コミなら寝たきりの〇〇さんが立ったと聞いたとかあるのはあるのですが

最初の

「生の声」は案外

安心・安全そうな人だったからです。

そこそこ勘の良い治療院さんなら
ホームページに書いてある文言なんてほぼほぼ
同じような内容が書いてあります。

脳梗塞がどうか
リハビリにも強いとか

それはそれで大事なのですが
素人目線では
同じような事が書いてあって
誰がスキルや知識が高いなんて
判断しようがありません。

そこで
安心・安全を求めている心理からすると

「誰が家に上がってくるのか」

ここを気にされているという事に
気づいてほしいです。

だから
ファーストビューで

笑顔で
清潔感があって
布団に上がらせても大丈夫で
まさか悪さしなくて
少々家をあけても大丈夫か
が重要という事です。

個人の先生が
私が責任をもってお伺いします！
ニコッと
爽やかな笑顔で
清潔感もある

これに勝るものは
どんなホームページ内のテクニックを駆使しても
勝てません。

大手さんや施術者をたくさん抱えている治療院さんは
誰が来てくれるか分からないので

で、結局誰がうちの家に来てくれるの？
いい人もいるかもしれないけど
変な人に当たるのはイヤなんだけどと
なってしまうので

個人の先生も勝ち目はかなりあります。
(もちろん個人から複数の施術者になる際は話が違ってきますが)

ファーストビューを意識して作ってみてくださいね。

それでは次回は

これがなくちゃ保険が使えない

医師の同意書

書いてもらえない説は本当か!?

その真偽について

お伝えしますね。

またメールします。

高城

5：【同意書】

今日は同意書獲得のフローチャートをお伝えします。

あなたは

- ・ 同意書取れる派
- ・ 同意書取れない派

どちらでしょうか？

私の周りは

圧倒的に「取れる派」ばかりです。

もし

あなたの周りの方々が

同意書とれない・・・

同意書むずかしい・・・

俺の地域は・・・

など

口にしている方ばかりであれば

聞く相手を間違えています。

同意書の取り方は

同意書をふつうに取れている人に聞くべきです。

そんなこと言って

高城さん

高城さんや周りの人の地域は
恵まれてるんじゃないですか？

高城さんは

鍼灸と

マッサージの免許もあるからじゃないですか？

とか斜めから見ちゃだめですよ(^^♪

これまで勉強会や

セミナー講師を

東京と大阪でやってきましたが

受講生の9割は鍼灸のみ師の先生で

同意書取得割合は

鍼灸のみ師の先生でも

変わりませんし

北海道から沖縄まで

すべてのエリアで取得できていますし

総合病院でも

大学病院でも

内科でも

整形でも

脳外科でも

人口が6000人の村や

「あの地域は昔不正があってキビシイ説」代表みたいな市区町村の先生まで

「高城さん！お陰様で患者さん抱えきれなくなって、次の展開どうやった良いか教えてください！」って

ついこの間うれしい連絡があったばかりです。

16km圏内に

お医者さんが1人しかなくて

その先生に

開業前にリサーチで聞いてみたけど

どうにもこうにも

絶対書かないと言っている・・・

それでも

先生とお話した結果認めてもらえて

やれない事はないかもしれないですが

まあ

そのエリアではさすがに

医師先生を説得できても

また気まぐれでご意見が変わったり

ご病気になられて引退される・・・など

リスクが大きいので
さすがにそういった極端過ぎるエリアでは
おススメしないかもしれませんが

基本的に
全国どこでも問題ありません。

あきらかに元気な訪問対象外の人なのに
往療の同意書を依頼するなど

そもそも対象外・・・
という事を除けば
(同意書書いてくれない派の方のお話をよくよく聞いていると、そもそも対象外過ぎてそ
りゃ書かないよって話もあるので)

10人お医者さんがいれば
6人は最初から書いてくれて
3人は最初断られるが「必殺技」を使えば書いてくれて
1人はどんな理由があっても寝たきりでも書いてくれない
という指標があります。

ですので
約90%ほどは
書いてもらえています。

それに
鍼灸
マッサージともに
保険の請求額は
今の所年々増加していますから

色々情報が飛び交いますが

- ・書いてもらえていて
- ・年々増加傾向である

これは私が言っているだけでなく

公に出ている

事実に基づいた客観的なデータでもあります。

肌感覚でも

数年前より若いドクターの理解が深まり

最初から発行してくれる確率も

良くなっているように感じます。

...

高城さん

...

それは分かりましたが

そっちじゃなくて

その

初回書いてくれなかった先生方を

逆転して書いて下さる

「必殺技」って
なんなのですか？

・・・

そう
全国を書いてくれる派の先生方は
ある「必殺技」を使いこなしているのです。

今日初めて訪問鍼灸の同意書の逆転に成功しました。
断われた先生に再アタックするなんて、高城先生に教えて頂いてなければ、していません
でした。
本当にありがとうございます！！

と言う受講生さんのメールを頂きました。

このメールを頂いて
本当に嬉しい気持ちになりました。

あなたを信頼して
施術をお願いしたい！！と言ってくださっている患者様の
お気持ちに応えようと

改めてご挨拶をして
医師先生の信頼を勝ち得た
という事になります。

「フローチャート」としては

・患者様からご依頼を受ける→

・無料体験に行く→

・同意書一式を患者様または関係者様に渡す→

・患者様または関係者様にドクターに同意書をお渡しし訪問施術を始めたい旨を伝えてサインを頂く→

・サインを頂ければ施術スタート、頂けなければ以下へ続く→

・患者様に1度断られても、訪問施術を受けたいか再度意思確認する→

・意思確認の結果何としてでも訪問施術を受けたいとなれば以下へ続く、そうでなければ患者様へおハガキ書いて一旦終了→

・再度、同意書書類一式やドクターへの自筆のお手紙などを準備し基本アポなしで診療所へ→

・受付さんに〇〇様の件でご挨拶とご報告に参りました、診療の最後で良いので1分でもご挨拶のお時間頂けませんでしょうか？とお伝える→

・受付さんに断られたら、再度患者様のためにせめてご挨拶させてください！とお願いする、通してもらえれば以下へ→

・ドクターに誠心誠意、経緯をご説明。当方の為ではなく患者様が望まれているため、万が一の事故の際は当然当方が責任を取ることを明言し、何なら署名捺印し誠意をお伝えする→

・それでも断られたら、一カ月後に経過報告にお伺いしますので、3か月と言わず、まず1か月だけでも診させていただきませんかと誠心誠意お伝えする→

・それでも断られたら右手をパーにして頭上に挙げる→

・左手もパーにして頭上に挙げる→

・頭上で両手のひらを合わせる→

・両手はそのままに頭を下げ「お願い致します！！」と患者様のために余計なプライドを捨てる！！→

・そこまでやり切ってダメならありがとうございます！と医師先生にお伝えし、患者様にご報告。○○様のために他のドクターを探し続けます！とお伝えし、他の担当医、または賛同してくださる医師先生を探す→

・同意書を認めて頂けたら、宣言の通りキチンと一カ月後にご報告に伺う

以上、ざっと流れを書きました。

これで

60%ほどの発行率が90%近くまで発行されています。

もちろん、そもそも訪問対象外の元気な人をお願いするとかは、どう挨拶しようが無理ですし、あなたや業界全体の信頼を落とすのでやるべきではありません。

そんなことをしなくてもこれから益々寝たきり外出困難な方は増えて、鍼灸師、マッサージ師が束になっても見切れないぐらいなので、助けるべき方をドンドン助ける方向で大丈夫です(^^♪

とはいえ

実際に誠心誠意とか言っても

その「あんばい」が文章だけでは感じ取りにくいかもしれません。

ですので

そういった部分を

上手く知っている人に「生」で聞ける「環境」が大事になってきます。

実際上手く知っている人は机上の空論ではなく

「生」で聞く「環境に投資する」

という事が出来る人

それが出来ない人は

理屈は分かっているけど「低空飛行」です。

あなたも是非

上手く知っている人に生で聞いて下さいね。

感謝を込めて

全日本訪問鍼灸マッサージ連合会

代表理事 高城 直哉

追伸：1

メールマニュアルはすべて消化することが出来ましたか？

ダウンロードしたらPDF〇〇枚分の

再現性ある確かな情報をお伝えしたので

かなりのボリュームに感じたことかともいますので

ゆっくり消化して行ってくださいね！

また重要な厚生労働省の通達速報や

メールマニュアルで書ききれなかった

裏ワザも今後配信していきます。

楽しみにしていてくださいね！

6: 【童貞に聞くな！！】

です。

えっ
高城さん

イキナリ下ネタですか・・・

いえ
真面目な話です。

訪問に限らずですが

うまくいかない人の特徴として

上手くいったことが「ない」人の意見を聞く

というものがあります。

例えば

- ・ 嫁に相談する
- ・ 家族に相談する
- ・ 学校の先生に聞く
- ・ 職場の先輩に聞く
- ・ 友達に聞く

・同級生に聞く

など

・・・

訪問鍼灸マッサージでの
起業経験や

成功体験をしたことの「ない」人に聞いても

すべて「空想」ですよ。

しかも

世の中の大半の人は

起業は怖いもの

起業は大変

みたいに刷り込まれていますし

毎月自動的に給料という形で
お金が入ってくる

サラリーマンですから

・〇〇さんでもキビシイっていったるのにお前に出来るの？

・起業って甘くないぞ！

・営業とか経験ないやん！

・もし失敗したら

みたいに
足を引っ張ってきます。

でもね

みんな
起業して
うまくいったことない人ばかり

童貞がエロ動画みて

本番ってどんなんやろ・・・と

妄想しても

一生

「本番」の感触は分かりませんよね

でも

一回

「本番」を経験すれば

動画で100回見るより

「分かる」わけです。

...

失礼

...

つまり

やったことない奴に
相談してる人は

うまくいかない

いきにくい

という事です。

ではどうするか!?

最速最短で
スケジュールをパンパンにしている人に聞く

これが
1番確実に早い

というわけです。

ここで
一つだけ注意点があります。

あの凄い〇〇さん、だ・か・ら出来る手法

ではダメなのです。

いかにも
成功者って感じで

ゴルフ焼けしている

昔の柔整の
ゴリゴリの

いかにも凄そうなあの人

だから出来る・・・

それでは
あなたが再現できるかどうか
わかりません。

- 1・誰でも
- 2・一定の量をこなせば
- 3・一定の成果が出る
- 4・確立された再現性ある方法で
- 5・上手くいっている人に聞く

これが重要です。

自分と変わらない

ふつうの兄ちゃん・姉ちゃん

ふつうのおじさん・おばちゃんが

成果が上がっているなら

「あなた」にも

再現できる可能性が
高いです。

あなたも
私も
これまで取り組んできた方々も

能力自体は
対して変わりません。

しかし

最速最短でうまくいく人に

共通するのは

「うまくいっている人」に聞いて

最速最短の道から

「それそうになった時に」

ちょいちょいっと

「こっちだよ」と

微調整してもらう事で

もう一度

最速最短の道に

戻してもらう事をやり

無駄な労力を使わず

モチベーションも維持しています。

突っ走って

どンドン道から逸れては

深い森の中に消えていってしまい

後戻りする体力も残っていませんし

モチベーションが下がり

不安にかられ

あっちか!?

こっちか!?と

正しい道を探している間に

体力が尽きてしまいます。

(生活費がショートして終わる)

ですので

「童貞に聞くな！」

「上手くいってるやつに聞け！」

という

最初の一步で間違わないでください！

それでは

また

続きをメールしますね！

高城

7「3つの罠にハマるな」

3つの罠とは

どんなにノウハウを知っていても

どんなに優れた営業ツールが手に入っても

あなたにどんなに能力があったとしても

知らずにハマってしまうと

長い期間

「低空飛行」から抜けられなくなる

罠が3つ

あなたの前に用意されています。

！！?????

マジっすか！！！！

(コイツ何をおかしなことを！！)

残念ながら

マジです。

(!!!!残念!!!!)

しかし・・・

(しかし・・・)

その3つの罨を事前に
(じ、、じ、、事前に!?)

知ることが出来れば
(知ることが出来るのか!?)

罨にはまらず

最速最短で
望むゴールにたどり着けます!!
(ほっ、、良かったー超嬉しいんですけど! (安堵の涙))

というわけで
3つの罨を発表しますと

- 1：継続できない
- 2：優先度が低い
- 3：目移りしてしまう

です。

これが
最初から分かっているから

逆に

- 1：継続できる「環境」を整える
- 2：優先度が高くなる「環境」を整える

3：目移りしないように「環境」を整える

ことが出来ます。

・・・

ってことは高城さん

共通するのは

「環境」を整える

ってことなんですね？

そうです。

あなたはとても勘がいいです。

短期間で能力を上げる・・・

というのは

とても大変です。

しかし

東京に行けば

関西人でも

ちょっと
標準語に

勝手になってしまうみたいに

- ・「環境」に入ってしまうえば
- ・「無意識レベル」で
- ・「勝手にそうになってしまう」のです。

！！??

無意識に勝手にそうになってしまう！！！！

そうです。

だから

- ・お前なんかムリだ
- ・開業なんて怖い
- ・営業やったことないだろ
- ・そんなに甘くないぞ
- ・同意書書いてくれない
- ・鍼灸のみはキビシイ

・ケアマネ営業なんて上手くいかない

・はあ~どうやったら上手くいくの・・・

と言っている
集団の「環境」を

あなたが選べば

・無意識レベルで

あなたも

・勝手にそうになってしまう

ので

注意が必要です。

実は
当協会の勉強会をサポートしてくれていて

訪問鍼灸を
半年間でスケジュールいっぱいにし

やりたかった
地域の医療介護関係者さん達との
連携を行い

充実した日々を送っている

K先生も

- ・お前なんかには開業はまだ早い
- ・口下手なのに営業なんて向いてないだろ
- ・謝ったらまた戻ってきてもいいぞ

などなど

うまくいかない言葉を浴びる
集団の中で生活し

無意識レベルで
自動的にうまくいなくなる
「考え方」に

陥りそうになって

独り

悩み

だれにも分かってもらえず

苦しんでいました。

そんな時に
高城の youtube やフェイスブックを見て

思い切って

「会いたいです！」とって

私の家の近くのゲストまで

会いに来てくれた
あの日の

K先生は
これまでの環境を変え

3つの罠を事前に察知し

- ・自動的にうまくいく考え方になり
- ・仲間と
- ・悩まず迷わず
- ・喜びを分かち合える

「環境」に飛び込むことを

決断しました。

その後の事は
先ほどお伝えした通り

- ・半年以内にスケジュールいっぱい
- ・口下手な先生に施術の依頼が殺到

・家族との関係もうまくいき

・地域や仲間に愛されながら

・昔の自分の様に苦しんでいる仲間の力になりたい！

と

充実した日々を送っているそうです。

では

「環境」といっても

具体的に

どんな環境を選べば

失敗しないのかを

次回

お伝えしますね！

高城

8: 【楽しんで成功不可避するある方法】

無意識レベルで
成功体質になる為には

環境に飛び込め！

という事を
お話ししました。

能力を地道にあげるのは
大変ですが

「朱に交わる」のは
簡単だからです。

しかし

ここで大切なのは

どんな環境でも良い

というわけでは

もちろんありません。

ヤンキーの集団に入れば

それとなく
ヤンキーっぽくなるように

無意識レベルで
成功体質を身に着けるには

成功する環境を選ぶ必要があります。

...

高城さん

「環境が大切」なのは
わかってきたけど

選ぶ際のポイントを
教えてくださいよ~

というお声を頂いたので
お答えします！

任せてください！（キリッ）

環境を選ぶ際の

ポイントはこの3つ

1：実績・事例がある

2：再現性がある

3：実践する場がある

です。

1：実績・事例がある

当然ながら

過去の実績があるほうが良いです。

これだけ情報があふれてくると

ド派手なキャンペーンを展開している
詐欺的なセミナーも数多くあります。

やたら見るけど

受講生のお声や成功事例が

何か少ないな・・・と感じたら

ごく一部のスペシャルな人しかうまくいっていない可能性があります。

また

プロモーションがうまく

人は集まるけど

中身がスカスカ

といった場合もあるので

(私も実際そういうセミナーに大金を突っ込んでしまった過去は内緒)

自分と変わらない

ふつうの人が実績を挙げているか

ここがポイントとなります。

そして

実績に基づいた

数々の事例があることで

実際体験した人しか分からないような

現場の機微を捕らえ

的確なアドバイスをもらえます。

例えば

- ・ケアマネ営業でケアマネさんじゃなくて施設長が出てきた時どちらに挨拶すべきか
- ・医師会から発行すると言われていて、とドクターに言われたときの切り返し
- ・鍼灸は同意書書かないと言われたときの逆転方法
- ・生保のケースワーカーさんが頑なに訪問を使わせないときの対処法

・男性の先生が、女性しかダメと言われて逆転した方法

などなど

挙げればキリがないですが

こういった現場でのギリギリの判断を
数多く

逆転してきた

「具体的事例がある」事も
環境選びのポイントです。

また

こういった事をつまづいて

何カ月も前に進まないようでは困りますので

すぐに

答えをくれる人がいてると

なお最高です。

2つめに

・再現性がある

これが大切です。

前回もお話ししましたが

いかにも

凄そうな「あの人」だから

できたんでしょ

だったら
あなたが出来るかどうか分からないですよ。

ですので
特別な能力を「必要としない」

普通に挨拶が出来る人なら

「誰でもできる」

「再現性」が重要という事です。

再現性あるノウハウが
確立されていると

あとは素直に

一定の量をこなすだけで

同じ成果が挙げられます。
(元々スペシャルな人はより圧倒的な成果がでます)

素直に
一定の量をこなす

3つめに

・実践する場がある

です。

単発のセミナーをやっていると

「お陰様で詳しくわかりました！」

分かったので

「後は自分でやってみます！」

という大半の方は

結局

低空飛行で

半年後に

「同じ質問」をまたしてきます。

ハッキリ言います

「まるで成長していない」 by 安西先生
のです。

なぜか！？

1つは

セミナーで聞いたこと自体は
良い情報だったとしても

実際の場面では
マニュアル通り・・・じゃない場面も
数多く出てくるからです。

ですので
単発のセミナーでお話ししても
まあ5時間ほど

それ以上に実際の場面では
相手も変われば
自分の特徴も違うので

イレギュラーケースが無限に出てきます。

そして
上手くいかないことが続くと

最初はあんなに燃えていた
モチベーションも段々下がってきます。

そこで
役に立つのが

数多くの「事例」が
リアルタイムで見聞きできる

「実践の場」という事です。

1人で経験できる事例は限られていますが

仲間と一緒に
グループチャット「日報」で

自分が体験していない
イレギュラーケースの
成功・失敗事例を数多く見れ

あたかも
自分も同じ体験をしているかのように
「経験」することができます。

また
そのイレギュラーケースに対する
講師の的確で具体的なアドバイスを

リアルタイムで見ることが重要なのです。

そして
アドバイスをリアルタイムでもらって

次々と
目の前の問題をクリアしていく事で

成果が出てきます。

当然、半年後に同じ質問なんて
していないのです。
(ドンドン問題をクリアしているから質問内容が新しくなってくる)

そして
仲間の成果が見えるの事で

モチベーションが落ちそうなときも

あいつが頑張っているなら
おれも負けられないな！

と、お互いで良い刺激を受けて

モチベーションを維持できる場となります。

イチローだって

長友だって

キングカズだって

トレーナーを付けて
練習するわけです。

どんなに「能力」があっても

独りで
「続ける」
これほど
困難なことはありません。

(みなさんもダイエットやその他、継続が一番難しいと感じていませんか？)

だから

・実践する場

- ・そこに集う同じ気持ちを持っている仲間の存在
- ・実体験からくる適切で具体的なアドバイスをくれるコーチの存在

これが
成功への
最速最短のコツ中のコツです。

「能力」は要りません。

「飛び込めるかどうか」

だけです。

あなたが自分自身に

必ず成功する！と

腹を括って
飛び込めるかどうかだけです。

それでは次回は
成功者だけが知っている

「ちょっぴリエッチ」な秘訣を

お伝えします。
またメールしますね！

高城

9「生」が一番気持ちいい

「生」

訪問鍼灸マッサージの成功の
3つの秘訣は

- ・うまくいっている人に聞く
(相談相手を間違えない)
- ・多数の事例と再現性を知る
- ・環境に飛び込むこと

です。

この3つの秘訣を
外さなければ

訪問鍼灸マッサージで
年に1000万円稼ぐ

というのは
「ふつう」の事です。

ただし

もし

あなたが

それを

「ふつう」・・・かも

と思えないのであれば

それは

まだ

「画面の向こう」の話だからです。

何度

うまく行く方法や

ふつうの人でも・・・

と聞いても

どこかで

・画面の向こうの話

・メールの中の話

・スマホやPCの中の話で

「腑に落ち切っていない」のです。

肌感覚で

リアルに感じれないと

訪問鍼灸マッサージで

年に1000万が

自分事で

「ふつう」とは

イメージが湧きません。

(イメージがわかないと現実になりにくい)

では

どうしたら良いか

「生」で会いに行って

確かめるのです。

その

ふつうの

兄ちゃん・姉ちゃん

おじさん・おばさんに

会いに行って
話をするのです。

人間は
生物です。

「生」だと

「画面で見る」以上に

色んな
感覚が働きます。

- ・何となくウソついている
- ・違和感を感じる
- ・汗をかいている
- ・威圧的である
- ・オドオドしている
- ・目が泳いでいる
- ・自信を感じる
- ・堂々としている
- ・本当っぽい

というのは

あなたが
生物として

「画面で感じ取れない部分」を

「生」
感じ取っているのです。

ですので
どんな勉強会でも

どんなセミナーでも

「生」で
ふつうの
兄ちゃん・姉ちゃん
おじさん・おばさんが

言っていることを

本当かウソか

あなたが肌感覚で確かめるのです。

どんなに
セミナーや
勉強会の告知で

都合の良い事を書いている

そこに集まっている人と
「生」で会った時に

「違和感」を感じたら

「ノー」です。

しかし

そこに集まっている人に
「生」であった時に

「これは本当（かも）しれない」

「ほんとうに普通の人の方が上手くいってる（かも）しれない」と

不安を少し残しつつも

「リアルに感じたら」

「GO！！」です。

（なぜなら不安が全くないという事は無知すぎる以外にないから）

もっと言うと

「こんな普通の人でもやれるんだったら自分にもやれそうだ」と
感じれたら

まあ
「上手くいきます」

五感で

そして

生物として

第六感で

「生」で「感じて」くださいね(^^♪

高城

10：あとがき

かなりのボリューム感だったと思いますがいかがだったでしょうか？

これから訪問鍼灸・訪問マッサージを始めたい人にとっては結構具体的なノウハウを知れてやる気になっているかもしれません。

また開業してみたけれど低空飛行だ・・・という方にはおまけの部分が響くかもしれません。

すでに軌道に乗っている先生には一つでもお役に立てる情報があったなら幸いです。

振り返ってページ数を数えてみたら用紙 100 枚分のボリュームになっていたのですがこれも普段から情報発信している内容の一部にすぎません。

どこかからの引用ではなく全て高城の手打ちです。

なぜこういった大量の情報発信を日々続けているかというご自身やご自身の家族ぐらいはまずは守って欲しいという心からの想いがあるからです。

治療家さんは人の役に立って嬉しいとか治してあげるのが好きという心のやさしい良い方が多いかと思います。

もともと集客や営業をやりたい！といってこの世界に入ってくる方は少ないかと思えますし苦手意識がある方が多いです。

独身で色々修行して丁稚奉公でも良いから身になる事をしたい！というのは素晴らしいです。

が、多くの場合結婚したとか子どもが生まれたタイミングで安月給では暮らせなくなりま

す。私自身子どもの頃バブルが弾けた！とテレビで聞くようになってから両親のケンカが激しくなりしまいには親父が出ていってしまいました。

もしかしたら経済的な事情以外の事もあったのかもしれませんが、私はやはり一因としては有るのではないかと思います。

私にとってはとてもつらい記憶でした。

ですのでこれを読んだ事で一人でも多くの方が経済的に自立し、自分や大切な人、あなたが最初に守るべきものを守ってあげて欲しいと思います。

その後に余力があればさらに多くの人の役に立つために技術セミナーに投資したりボランティアに行ったり社会の為に頑張っていけばよいのではと考えています。

では施術スケジュールをいっぱいにして理想的で充実した日々を送って次は何をしようか迷っているんです！嬉しい悩みを抱えキラキラしたあなたとお会いできる日を楽しみにしております！

高城 直哉