

令和時代を生き抜く
訪問鍼灸マッサージ
独立開業導入の
黒本

～無料体験編～

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。

※当黒本はこれまでメルマガ・ブログ・FB ライブなどで情報配信してきた無料体験での成約率アップや更に口コミが広がる方法を再編集・体系化しまとめた物です。

目次

0:ご挨拶

1 【無料体験前】 口コミ紹介や電話対応時に取りこぼさない「つかみはオクケーメソッド」

2 【無料体験中】 患者さんにとって唯一無二の存在になる方法「信者メソッド」

3 【無料体験後】 ストレスなしで口コミ集客が広がる「類友戦略」

4:あとがき

【0：ご挨拶】

こんにちは

令和時代を生き抜く
訪問鍼灸マッサージ
独立開業導入の
黒本
—無料体験編—を
送らせて頂きます

訪問鍼灸マッサージ独立開業導入相談所
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独立開業や
治療院への導入したい
訪問鍼灸・訪問マッサージを始めたのだけれど
低空飛行から抜け出せない
という方の為に

日々メルマガやブログ
時に
お悩みスッキリセミナーといった機会に
情報配信をし続けております。

今回は
「令和時代を生き抜く」
という事で

時代が変わっても通用する方法を伝えたいと考え

訪問鍼灸マッサージの集客から
施術スタートまでの間で取りこぼしが無いよう

—無料体験編—という事で

高城式の

- 1【無料体験前】 口コミ紹介や電話対応時に取りこぼさない「つかみはオッケーメソッド」
- 2【無料体験中】 患者さんにとって唯一無二の存在になる方法「信者メソッド」
- 3【無料体験後】 ストレスなしで口コミ集客が広がる「類友戦略」

これらを順序だてて説明していければと思います。

是非日々の活動に取り入れて
令和時代を生き抜いてくださいね!

今後も重要情報を受け取りたい場合

高城直哉(たかぎなおや)の
【無料メルマガ登録】はこちらから
↓



1【無料体験前】 口コミ紹介や電話対応時に取りこぼさない「つかみはオクケーメソッド」

「a.考え方」

基本的に口コミ・紹介にしても
ホームページを検索して問い合わせを下さったとしても

訪問鍼灸・訪問マッサージを依頼検討している方は
悩みが深いです。

西洋医学の弱点として
治療法が確立されていないものに対して
マニュアル外の対応が苦手
という事があります。

どういう事かと言うと
例えば一般的な骨折の場合
こうやって整復・手術をして
この時期にここまで回復して
こういうリハビリをすると
この時期には治る・・・

といった感じで予後や答えが見えている事に関しては
非常に得意だし
ドクターも PT さんも自信があります。

しかし
指定難病の様に
治し方が無いとされているものや

脳梗塞後遺症などある時期を境に
症状に変化が無いものに関しては

つまり答えが無いものに関して
急に弱く自信がなくなり
マニュアル外の対応や
試行錯誤して答えを導く事を
行わない場合が多いと感じています。

そこで患者さんはどういった心理になるかという
「試行錯誤して向き合い続けて欲しい！」と強く感じています。

口では治してほしい！
どこまで良くなりますか？

と言っても
患者さんも自分事ですから
本やネットで調べ尽くして
一般的にこれ以上回復の見込みがない事は
実は知っています。
※もちろん我々が介入してかなり良くなった事例はありますがあくまで一般的に

ですので
それよりも少しでも
良くなる術はないかと
試行錯誤しながら
「向き合い続けてくれる人」に診て欲しいのです。

つまり我々に

「先生この難病って治りますか？」と聞かれたら

治るかはやってみないと分かりませんが少しでも良くなるように「向き合い続けます！」と
言ってあげて欲しいのです。

それが言える先生はあまりいないので（治します！とハッキリで言うのとは違う）
あなただけが患者さんにとって唯一無二の存在になります。

「b.電話対応」

とーーーーーっても重要です。

患者さんや
ご家族様は

何らかのお悩みがあって
あたなに施術をお願いするか検討します。

- ・ケアマネさんの紹介
- ・ホームページを見て
- ・その他何らかの形で

あなたに依頼の検討
もしくは質問が来ます。

聞かれてもないのに
同意書っていうのがあって
コレコレこうで
発行されるかもしれないし
発行拒否されるかもしれなくて

・・・

みたいな
訪問事業に詳しくない
同業者が聞いてもややこしい説明を
一般の方々に行っても

なんだか
ややこしそうだし
難しいそう・・・

と、思われた瞬間に
「ちょっと考えてみます。」
(2度とお声がかからない)
となります。

もちろん
相手が
・料金はいくら？
・医療助成は使えるの？
・こんな症状だけど適用なの？
・介護保険とは違うの？
など

具体的な質問を聞かれた場合は
シンプルにその質問に答えればよいですが

そうでなければ
まずこう聞いて下さい。

「何に1番困っていますか？」

です。

他のどんな質問や
医学的な問診よりも
これが一番重要です。

圧倒的に
これを聞けている人がいません。

いや
高城さん
そんなことはないですよ！
詳しく色々な話を
しっかり傾聴していますよ！

と、言われるあなた

で、結局その患者さんは
何が一番悩んでいて
どうしたいのか

そこだけズバリ
ピンポイントで即答できますか？

・・・

えーっと・・・
それは・・・
脳梗塞後遺症で
麻痺があって
歩きにくくて

時々腰が痛くて
健側の膝もたまに・・・

で、その患者さんは
今一番何に困っているのですか？

それはその・・・
麻痺とか
膝の痛みとか
・・・

と言っているようでは
不正解ではない事実で
それもあるのですが

ハートを鷲掴みにはできません。

では
実際の流れをお話しします。

お電話ありがとうございます。高城です。

「〇〇さんから聞いてお電話したのですが。」

〇〇さんからお聞きになったのですね、承知しました。どうされましたか？

「えーっと 1 年前に脳梗塞になって、、、麻痺があーで拘縮がこーで外出は一人ではできな

くて・・・」

そうなのですね、色々お困りかと思いますが、〇〇さんは今何に1番お悩みですか？」

「1番と言われたら、デイケアや訪問リハを利用しているのですが、リハビリばかりでなく痛みを取って欲しいのですが運動ばかり勧められて気持ちが持たなくて。自分で運動するのではなく人にやってもらってストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげてほしいのですが・・・」

では我々に何を求めていますか？
(相手に頭の中を更に整理させる)

「はい、先生にストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげてもらいたいです。」

ストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげて欲しいのですね！
それなら任せてください！

「はい！お願いします！」
(やっと分かってくれる人がいた！（希望）)

それでは無料体験の日をお取りしたいのですが
絶対にダメな日はありますか？

「〇月〇日は病院に行くのでそれ以外は大丈夫です。」

承知しました。それでは〇月〇日（〇）の13時からはいかがでしょう？

「はいお願いします！」

と言った感じで

細かい話は無料体験の後

「何に1番悩んでいるか？」

これを絶対重視して聞いて下さい。

2【無料体験中】患者さんにとって唯一無二の存在になる方法「信者メソッド」

お電話口でも
無料体験当日も
最初にこの話からします。

そして
無料体験当日はこの
「何に1番悩んでいるか？」を傾聴して
この人は自分の1番の悩みを理解してくれている
唯一無二の先生！となってから

医療的な問診や
証を立てたり
徒手検査を行います。

この順序が大切です。

なぜなら
「わたしの1番のお悩みを解決するため」に
この先生は今問診や検査をしてくれている

「わたしの1番の悩みを解決するため」に必要なから
鍼や灸を提案してくれている

だったらこの先生を信じて
怖いけどやってみよう
と思って頂けます。

更に

実際に無料体験で
体が楽になったり
痛みが緩和したり
すると

同意書を取る事が多少手間があったり
金額が少々高くても
仮に保険適用外で自費提案になったとしても

あなたに診て欲しい
(だから他の困難は乗り切る)

と思って頂けます。

そこで初めて
書類などの段取りや
細かい料金の話をします。

施術を継続して受けたいか？
口コミしたくなるほど症状が改善したか？は
本当の施術者としての実力が試されるので
また別の問題ですが

新規集客から
無料体験までは
これで問題ないです。

この通り是非

高城式問診

「信者メソッド」を
マネをしてみてくださいね。

最初は上手くいかなくても

一度

「唯一無二の存在になる」成功体験が出来れば
何度でも再現できます。

3【無料体験後】ストレスなしで口コミ集客が広がる「類友戦略」

これを理解して実践できるだけで
ストレス激減で
集客ってこんなに簡単だったっけと

あなたの本来行うべき
治療や患者さんの事に集中できます。

「a.お茶で消化させるな！」

無料体験を行った後・・・

寝たきり通院困難・・・の方は
ご高齢である事が多いと思いますが

気を使って
「先生良かったらお茶でも飲んでいってください」と

お茶を用意してくださることがしばしばあります。

この場面で

ここが一番の口コミ紹介のポイントです。

いや

ポイント中のポイントです。

「せっかく溜まった信頼残高をお茶で消化させない」

です。

どういうことか？

これまでのお話しで
無料体験前や当日に

・ 1 番の悩みを分かってくれる人

になったあなたは
最大限に信頼が高い状態になっています。

これを仮に
「信頼残高」という言い方をします。

つまり
無料体験後は
信頼残高が100ポイント溜まっている
最高にあなたのファンになったばかりで
患者さんも一種の興奮状態です。

この興奮のピークは
「いま」で

この後48時間で急激に感動値が下がっていきます。

ですのでここで
高城式「類は友を呼ぶ戦略」

略して
「b.類とも戦略」を行います。

東大生の友達は東大生
ドクターのともだちはドクター
ヤンキーのともだちはヤンキー
鍼灸師のあなたは鍼灸師のお友達や知り合いが多いはず

つまり

あなたの事を気に入って
施術を受けたい人の知り合いは

あなたの事を気に入って
施術を受けたい確率が
超超超たかい！！！！

という事です。

そこで

お茶をただ遠慮したり

お茶をごっくんして
ありがとうございます！

美味しかったです！

では仕事の半分が終わったにすぎません。

実際の事例を話します。

聞く準備は良いですか？

無料体験が終わりました。

先生良かったらお茶でも飲んでいってください・・・

いえいえお気遣いなくだいじょうぶです

そんなこと言わず・・・が

何ターンか続きます

本当にお茶もお菓子も大丈夫ですから

それより

〇〇さん

〇〇さんは訪問鍼灸・訪問マッサージの事
知ってましたか？

いえ・・・あんまり聞いたことなかったけど

ですよ

訪問鍼灸・訪問マッサージって
こんなに良いものなのに

知っている人が全然いないのです。

ほんと
私ももっと早く知っていたら助かったのに・・・

そうなんです。
介護タクシー使ったって
もっと金額するのに

知らない為に
このサービスを利用できない方が本当に多いので

〇〇さんのお知り合いで
2人程
〇〇さんと同じぐらいか
それ以上に困っている方がいたら
教えてあげてもらえないですか？

そうねえ
こんな良いサービスだったら
〇〇さんと〇〇さんと・・・

何かパンフレットとかないの？

えーっと・・・

ああ、あったあったこれを・・・

また渡しとくわね！

といった感じで

高城式

類とも戦略で

お茶飲んで信頼残高を消化するのではなく

困っている人を助けるために

口コミ紹介をしてもらって

溜まった信頼残高を消化させてほしいのです。

ここがポイントです。

これができれば

「信頼の移行」で

その最初の〇〇さんの信頼を使って紹介してもらえば

その〇〇さんが100ポイントの信頼残高を持っていれば
最初から紹介者に100ポイントからスタートできるので
話が早いのです。

新しい患者さんを探して
0から信頼残高を貯めるより

信頼の移行を使えば
100信頼残高からスタートできます。

例えばケアマネ営業で
1回会って1ポイント
2回会って2ポイント
5回会って5ポイント
貯めるより
よっぽど早いですよね！

もちろん既存の営業方法も
並行して種まきはしておく方が良いですが

今日の事が自然に出来ると
あなたの治療院が予約が取れない繁盛治療院になるのは
もう目の前です。

【4：あとがき】

無料体験編は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・・・という方は取り入れてトライ&エラーを恐れず今回のメソッドをより精度の高いものにして自分のものにすれば脱出は間近です。

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。

無料体験のノウハウをまとめるとそこそこのボリュームになっ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！とってこの世界に入ってくる方は少ないかと思いますが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。

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！と
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

今後も重要情報を受け取りたい場合

高城直哉(たかぎなおや)の
【無料メルマガ登録】はこちらから
↓

