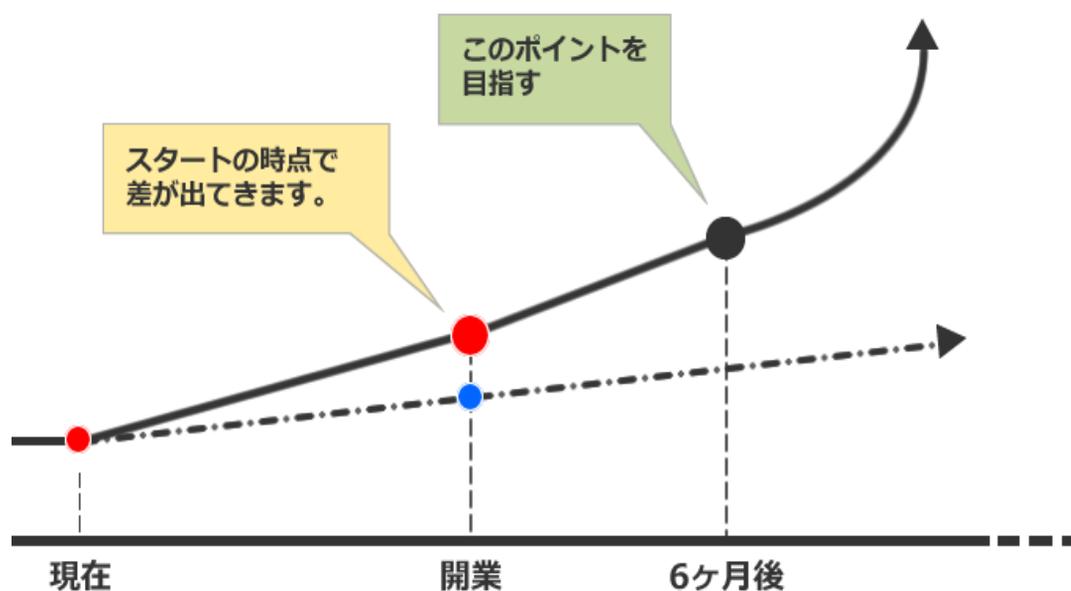


# 「線で考える」とは？

「開業すること」に重きを置くというより、  
「開業6ヶ月後」のことを考えながら開業プランを作ることです。

これが頭の中で整理・イメージができれば全て線で結びつき、ご自分の治療院の方向性が明確になり、しっかりした治療院作りができます。  
その医院は「利用者（患者さん）にわかりやすい治療院になる」ということです。



## 集客と継続性とは？

### 集客

まず患者さんに治療院の玄関を開けてもらわないといけません。  
新しくできた治療院のドアを開ける患者さんの立場に立って考えないといけません。  
飲食店や商店のように「オープニングセール！目玉商品が1個10円！」と言うようなセールができるわけではありません。  
ですので、オープン時から入りやすい・通いやすい治療院とはどのようなものかを考えることがより重要です。

### 継続性

患者さんが居心地が悪い・対応が悪いと思われれば、リピートが厳しくなります。  
また、治療して治れば来なくなる＝ダメではありません。  
治って来なくなる＝良い事なのです。  
「継続性」とは、一人の患者・利用者が長期で来ることではなく、たくさんの人に利用してもらえる治療院がベストです。



# 整骨院へ行こう!!推進委員会について

「整骨院とは」「柔道整復師とは」「鍼灸師とは」を伝えていく活動しております。

統計では、一度でも療養費を利用した方は、15%しかいません。

国家資格を持って「治療を目的」とする治療院がこんなに身近にありながら、「知らない」人が多くいらっしゃるのが現状です。

柔道整復師とはどのような仕事なのか？鍼灸師とは？

整骨院は、どんなときに通えばいいのか…。

それをわかりやすく伝えていく会です。

[http:// www.kenchibito.com/](http://www.kenchibito.com/)



## 『線』の描き方は先生方によってさまざまです。

「治療技術」「治療方針」「環境」「スタッフ」「資金面」など全て条件が違うからです。

ですので、諸先輩方の成功例と同じ考えでもうまくいかない場合があるのも当然です。

私たちと一緒に、「線」を描いていきませんか!?



無料開業相談受付中 ☎

072-228-5300