

**⑧新規患者さん  
既存患者さんへの  
価値提供**

84

---

---

---

---


---

---

---

---

**新患への価値提供**



**患者さんの抱える悩みを  
掘り下げる**

85

---

---

---

---


---

---

---

---

**一番大切なのは、  
『利自即利他の考え方』  
『パッション』『エネルギー』**



**マニュアルに沿うだけのセールスでは、  
患者さんの心は動かない!**

86

---

---

---

---

---

---

---

---

**痛珍考**

痛は、痛みを感じている状態を指し示す感覚です。  
 痛みの原因は、痛みを感じる神経線維が刺激を受けることで発生します。  
 つまり、痛みを感じる神経線維が刺激を受けることで発生します。

では、痛みを感じる神経線維が刺激を受けることで発生する痛みの原因は、  
 どのようなものがあるのでしょうか？

痛みの原因は、大きく分けて「物理的」と「化学的」の2つに分けられます。  
 物理的痛みの原因としては、打撲、切り傷、火傷などが挙げられます。  
 化学的痛みの原因としては、酸やアルカリなどの刺激物質による痛みが挙げられます。

痛みの原因は、大きく分けて「物理的」と「化学的」の2つに分けられます。  
 物理的痛みの原因としては、打撲、切り傷、火傷などが挙げられます。  
 化学的痛みの原因としては、酸やアルカリなどの刺激物質による痛みが挙げられます。

87

---

---

---

---

---

---

---

---


痛みの原因は、大きく分けて「物理的」と「化学的」の2つに分けられます。  
 物理的痛みの原因としては、打撲、切り傷、火傷などが挙げられます。  
 化学的痛みの原因としては、酸やアルカリなどの刺激物質による痛みが挙げられます。

痛みの原因は、大きく分けて「物理的」と「化学的」の2つに分けられます。  
 物理的痛みの原因としては、打撲、切り傷、火傷などが挙げられます。  
 化学的痛みの原因としては、酸やアルカリなどの刺激物質による痛みが挙げられます。

痛みの原因は、大きく分けて「物理的」と「化学的」の2つに分けられます。  
 物理的痛みの原因としては、打撲、切り傷、火傷などが挙げられます。  
 化学的痛みの原因としては、酸やアルカリなどの刺激物質による痛みが挙げられます。

カラダセルフチェック (骨格図)

● 痛みの原因



● 痛みの原因

● 痛みの原因

● 痛みの原因

88

---

---

---

---

---

---

---

---

症状の奥にある  
本当の目的をあぶりだす。

- ・ どうして痛くなったのか？
- ・ なぜ治らないのか？
- ・ このままだったら、どうなるのか？
- ・ どうすれば治るのか？
- ・ 本当に治るのか？

89

---

---

---

---

---

---

---

---

### CVをあげる言葉

- ・〇〇さんの症状は**私の専門**です。
- ・〇〇さんの症状は**私の得意**です。
- ・同じような症状の方を、  
**たくさん施術した経験**があります。
- ・〇〇さんの症状には、  
このメニューが**最善**でした。

90

---

---

---

---

---

---

---

### 自費整体への移行

#### 既存患者への価値提供



#### きっかけを見逃さない

91

---

---

---

---

---

---

---

#### きっかけを見逃さない



- ・普段より症状が強い
- ・普段より改善が悪い
- ・早く治す目的がある
- ・身近な人の悪化
- ・姿勢が気になる

92

---

---

---


---

---

---

---

一番大切なのは、  
『利自即利他の考え方』  
『パッション』『エネルギー』



そもそも目的が異なるので・・・

マニュアルに沿うだけではダメ!  
患者さんの心は動かない!

93

---

---

---

---

---


---

---

---

**【重要】**

1回目は関係性で受けていただける



しかし、2回目以降継続して  
いただけないケースが多い

94

---

---

---

---


---

---

---

---

患者さんが**感じる**価値



**価格 < 価値**

※人は感情で物を買ひ、論理で正当化する

95

---

---

---

---


---

---


---

---

**リピートしていただくポイント**



- ・いかに健康管理の習慣意識を高めるか
- ・次回予告（宿題）、**姿勢チェックと管理**
- ・飽きさせない工夫（状態説明、重点施術）



96

---

---

---

---


---

---

---

---

**人間関係を高める**



**患者から親しい友だちへ**

- ※先生に任せておけば安心
- ※よく話を聞いてあげる
- ※先生に任せておけば安心

97

---

---

---

---


---

---

---

---

**セールスの上手い人**



**質問の上手な人**

98

---

---

---

---

---

---

---

---

「どうしたら受けてもらえるか」ではなく、  
**「どうしたら受けたくなくてももらえるか」**です。

↓

「何を説明するか」ではなく、  
**「何を質問するか」がポイントです。**

↓

患者さんは求めています。  
自分に合ったサービスを求めています。  
早く治したい。自分に合った施術を受けたい。

99

---

---

---

---

---

---

---

---

検査・分析システム

 **E.F.A.S**  
運動機能分析システム  
Exercise function analysis system

  
イーファス

動作検査により筋肉や関節の運動障害を  
194万通りから分析

**最適な整体部位を特定します。**

100

---

---

---

---

---

---

---

---

本日の施術の流れ

- ①問診 お体の状態を伺います
- ②検査 筋肉や関節の運動検査
- ③施術 最適な施術ポイントに整体
- ④評価 状態の説明と帰宅後のアドバイス
- ⑤会計 次回予約とお会計

101

---

---

---

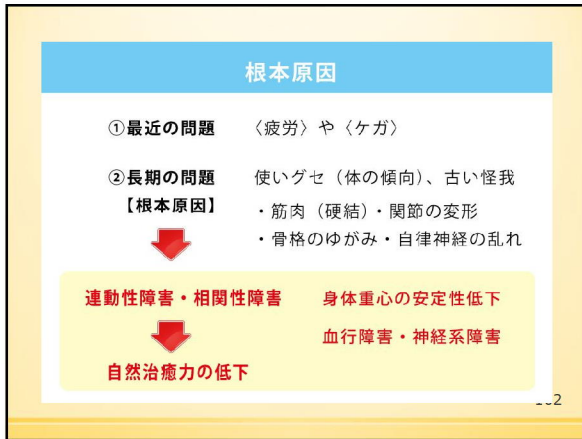
---

---

---

---

---



---

---

---

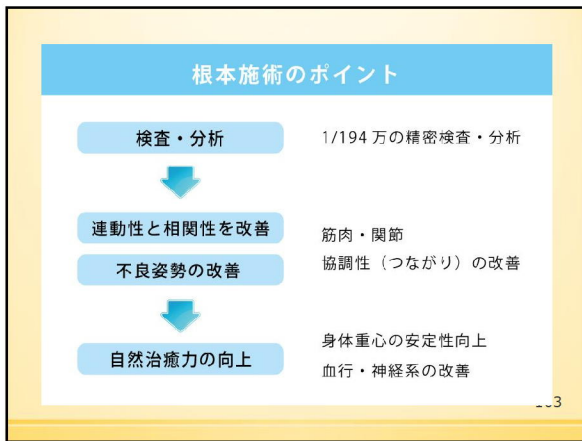
---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

**◎患者さんの  
マインドセット  
（心のケア）**

104

---

---

---

---

---

---

---

---

**良くなる訳をつくる**

105

---

---

---

---

---

---

---

---

**(患者さんの心と体の状態)**

- ・不安を抱えたままで・・・
- ・間違った治療の受け方や健康認識

↓

**治癒力が低下**

↓

良くなる訳で、期待感が高まり  
**治癒力がアップ**

106

---

---

---

---

---

---

---

---

**絶対に理解していただく考え方**

↓

**①痛みや症状は結果！**

➔ 根本原因の分析と解決が第一

**②整体はきっかけ！**

➔ 自助努力も必要

107

---

---

---

---

---

---

---

---