

**料金設定とメニュー作成**

130

---

---

---

---

---

---

---

---

**メニュー作成・・・**

131

---

---

---

---

---


---

---

---

**メニュー作成**

- 1.症状別に作成
- 2.目的別に作成
- 3.質的に作成



**クリエイティブとコネクティブ**

132

---

---

---

---

---

---

---

---

治療方法のオリジナル化

↓

一般的な施術法から  
**「ずらす」** か **「組み合わせる」**

133

---

---

---

---

---

---

---

---

リラクゼーションとの差別化は必須

癒しではなく、**根本施術を売る**

※**リラクを求めている人は  
ターゲットではない**

134

---

---

---

---

---

---

---

---

**(患者さんの心理)**

- ・**コストを抑えたい**
- ・**通いやすい**
- ・先生の人柄
- ・雰囲気、清潔感 etc

135

---

---

---

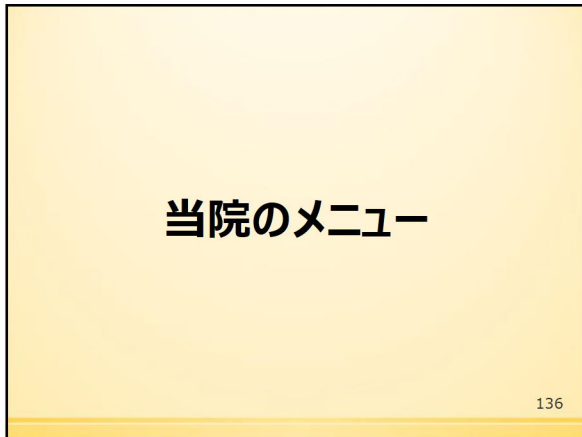
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**整体料金** (税込)

	小児 5174	平泳姿 治療	特殊 治療	自律 治療	集中 T	群行 T	運動 療法	特殊 電磁S	特殊 電磁P	自律神経 療法
①. スタンダード ¥5,800	★	●	●	●	●	●	—	—	—	—
②. スペシャル ¥7,450	★	●	●	●	●	●	●	●	—	—
③. プレミアム ¥9,850	★	●	● ●	●	●	●	●	●	●	●

お得なプリペイドカードもあります！

---

---

---

---

---

---

---

---

**整体料金** (税込)

	小児 5174	平泳姿 治療	特殊 治療	自律 治療	集中 T	群行 T	運動 療法	特殊 電磁S	特殊 電磁P	自律神経 療法
①. スタンダード 一部負担金 + ¥4,580	★	●	●	●	●	●	—	—	—	—
②. スペシャル 一部負担金 + ¥6,230	★	●	●	●	●	●	●	●	—	—
③. プレミアム 一部負担金 + ¥8,630	★	●	● ●	●	●	●	●	●	●	●

お得なプリペイドカードもあります！

---

---

---

---

---

---

---

---

【おまけ】 掲載なし

	ST	SP	PM	
※標準手直し	6,100	10,347	9,850	(スタンダード) 標準単価 6,400 ×3+2=16,100
※4日×4人×0.5=768	677,000	714,650	735,480	(スペシャル) 標準単価 8,800 ×3+2=10,347
※3日×2人×0.5=150	277,000	393,210	355,030	(プレミアム) 標準単価 9,120 ×3+1=9,850

※5分前と掲載していただく

SP	PM
10 既設機・新設機	既設機・新設機
15 出張	出張
20 出張	出張
25 出張	出張
30 出張	出張
35 出張	出張
40 出張	出張
45 出張	出張
50 出張	出張
55 出張	出張
60 出張	出張
65 出張	出張
70 出張	出張
75 出張	出張
80 出張	出張
85 出張	出張
90 出張	出張
95 出張	出張
100 出張	出張
105 出張	出張
110 出張	出張
115 出張	出張
120 出張	出張
125 出張	出張
130 出張	出張
135 出張	出張
140 出張	出張
145 出張	出張
150 出張	出張
155 出張	出張

(施術例)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**メニュー提案時に注意していること**

初めに決めたメニューは  
あまり変えない。

症状により頻度で調整する

※院により状況が様々なので参考まで

140

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**値決め・・・  
その基準は？**

141

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

そもそも価格って何?...

- ①商品自体の価値
- ②自分を信じる価値
- ③患者さんが感じる価値

142

---

---

---

---

---

---

---

---

価格 < 価値

人は感情で物を買ひ、  
論理で正当化する

良さそうなイメージ

143

---

---

---

---

---

---

---

---

高額商品は患者さんのため...!

世間の共通認識 → 価値 = 価格

価格が高い → 真剣度が上がる

価格が高い → 治りが早くなる

**早く治してあげたい = 早く治りたい**

※ 諸々の事情も考慮すること!!

144

---

---

---

---

---


---

---

---

値決めの基準?

**相場やライバルは関係ない**



**自分への自信**  
**患者さんとの関係性**

145

---

---

---

---

---

---

---

---

値決めの参考に行っていること①

**治療院の**  
**中期・長期目標?**

146

---

---

---

---

---

---

---

---

値決めの参考に行っていること②

1. 時間単価 (分・時)
2. クレジット手数料
3. 割引料
4. 消費税
5. 稼働率

147

---

---

---

---

---

---

---

---