

これからの地域医療に真剣に取り組む意欲を持った施術者・オーナー様へ

＼ゼロから始めて**180日**で軌道に乗るための／
【訪問鍼灸マッサージ院 独立開業支援】
新規患者集患コンプリート成功塾



～新規受講生 限定募集のお知らせ～

- 代表の藤井宏和と当協会の精鋭コンサルのマンツーマン
- 対面&チャット形式で直接サポートを受けながら**成長**できる！

患者0名 → **31名**、月商0万 → **90万円!**

患者0名 → **24名**、月商0万 → **71万円!**

患者0名 → **17名**、月商0万 → **50万円!**

無料コンサルティングを申し込む



などの、今まで全国 3500 院の独立開業支援を行ってきた実績でああなたの治療院を成功に導きます！

まずは、180 日間で
店舗もベッドも持たず、手ぬぐいと鍼道具だけ。
しかも、スケジュールも自由自在に調整でき、
仕事とプライベートを充実させながらも、
毎月安定した 50 万円の売上を実現したい、
鍼灸マッサージ師の方は他にいませんか？

独立開業マニュアルや協会メルマガでやり方を学んで、
「さあ、実際に動いてみるぞ！」と思っても…

ケアマネ営業の続きはどうしたらよいのか？

同意書が取れない時はどうしたらよいのか？

もっと自分に合った具体的な営業手法はないのか？

**取り敢えず独立開業したものの、
新規集患に迷いはありませんか？**

訪問鍼灸・マッサージが難しいと感じる一番のポイント…



それは

ケアマネ開拓や患者さん対応は一人ひとり別のもの。
だから、試行錯誤しなければ始まらない！

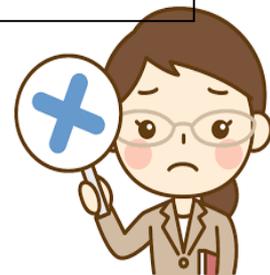
ということ。

数をこなせば、正しい方法が
身につくのではないの？



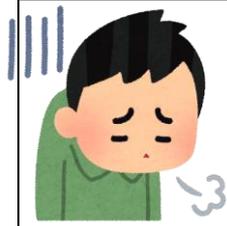
いいえ。いくら数をこなしても
・新規患者さんの獲得
・同意書
・リピート対策
などは、いつになっても不安ではありませんか？

だったら、たくさん動き回れば
うまく対応できるようになるのかな？



いいえ、不安を抱えた状態で繰り返しても
「悪いクセ」が身につくだけで、
大きな成功は望めないでしょう。
もし間違いに気がつかずに、そのまま自分の思い込みだけで
進めてしまえば、売り上げアップを目指せるどころか
危険な状況になってしまいかねません。

じゃあ、悪いクセをつけないで
間違えずに進むにはどうしたらいいの？



唯一の正解は、
自分の回答の間違いを直接修正してもらい、
正しい方法を選び続けることです！

そんな！先生に毎回毎回
個別に聞くことなんてできないじゃないですか～！



開業セミナーでは一応学んだ、
というあなたへ。

困っている人に、私のノウハウを知ってもらい
1人でも多くの人に悩みを解決してほしい。

縁があって、同じ道に飛び込み、技術を学んだ仲間なのだから、
単発のセミナーでつながるだけの、フィードバックが途切れがちな関係性ではなく
一步も二歩も先に行く先駆者たちと、各々の到達ステージに
合わせて継続的に相談できる環境を提供したいのです。

藤井宏和も、昔、他の講師のセミナーを受けたときに感じたのがこ
の不安でした。

学んだときは理解したつもりだったけど
いざひとりで訪問治療院を運営してみると…



「この資料を持ってケアマネさんに対面して
も、話を聞いてもらえないんじゃないかな…？」





また同意書を断られてしまっ
た・・・！
もうあきらめるしかないのか
な・・・？



「こんな時、藤井先生や専門コンサルの先生なら
どんなふうに行動するんだろう？」

—————そこが悩ましいところでした。—————

藤井宏和も過去に生徒として同様の講座を受講していた時に
同じ悩みを抱えていました。

先生がマンツーマンで細かく
自分の実践を評価してくれれば、わかりやすいですね。

一度学んだからと言って
それで100%完全に間違えずに進むことはとても難しいこと。

その最大の原因は

先生から個別のケースについて直接指導してもらえないこと

継続的に学べる環境を持つことができないこと

しっかり学んだとしても
継続的に正しい情報に触れなければ記憶は薄れてしまい、
そして我流が前面に出てくるようになる。

もし訪問鍼灸・マッサージを自己流で進めてしまった場合

何度も何度も営業に行くのに 一向に紹介患者が出ない

営業に行く時間・労力もかかる上、
自信が無くなり
「訪問治療院は向いてなかった」と
あきらめてしまいます。

間違った方法でチラシやWEB広告を 出してしまう

競合との差別化が甘く
無駄な広告費がかかってしまったり
継続が見込めない患者ばかりを
掴んでしまうなど現金を失ったり
目標売上げを大幅に下回る事になります。

受講した全員を、完全成功させたい。

ケアマネ営業をする際、医師に同意書をもらいに行く際、患者さんを施術する際、レセプトをスムーズに行う際、地域医療に密着して事業を拡大する際 など、現場最前線で乗り越えなければならない場面に立った時にはもちろん、今すぐは必要ないかもしれないけれど、近い将来誰もが経験することになるであろう問題について、様々な事例報告をシェアすることで、経験不足な部分を補う機会を設けるプランはすっかり整いました。

正直なところ、訪問マッサージ・訪問鍼灸の独立開業は決して簡単だとは言いきれませんが、少なくとも私はそれほど難しいものではないと思っていますし、そう考えていらっしゃる方もいるでしょう。

しかし、一人だけでやり続けていると、どうしてもモチベーションが下がり、行動が止まってしまう時期が必ずあります。これは人間なので無理もないことですが、成果を出すための大量行動を続けるうえで、どんな人にとっても、それはそれは大きなブレーキになってしまうのです。

だからこそ、なかなか成果が出なくて「世の中、そんなに甘くないよな」と感じてしまった時には、ためらわずに講師や同期生の仲間に力を借りましょう。そうすることで、ひとりで悩むよりもずっと早く、再びあなたに合った行動ができるようになります。

また、周囲の人達から足を引っ張られずに、応援されながら成果を出していく方法を一緒に見つけていきましょう。周囲に応援される方法でないと、実現することが容易でなくなってしまうからです。

さらに、周囲から応援され自然と周囲に貢献できるようなコミュニケーションも考えていくことで、あなたの完全成功がどんどん現実化に向かって加速していきます。

- ▼ 自分ができていることを増やし
- ▼ さらに成果を出すためにブラッシュアップ
- ▼ アクション
- ▼ 振り返る

このサイクルをドンドン回すことで、成果をドンドン大きくしていきます！

【訪問鍼灸マッサージ院 独立開業支援】

新規患者集患コンプリート成功塾

【独立開業 コンプリート成功塾】

はこんな方におすすめです。

- ✓なるべく短期間にザクザク患者さんを獲得したい
- ✓成果を出して経営を安定させたい
- ✓実は前に一度開業したが志半ばで諦めたことがある
- ✓現場で即対応できるか自信がない
- ✓個別案件の状況に応じた判断に迷いがちだ
- ✓経験不足で対処法の最適解がわからない
- ✓自分一人で責任を負うことに大きな不安がある
- ✓失敗が怖くて行動を起こすことに抵抗がある
- ✓ゼロから始めても成功できるなら挑戦したい
- ✓独立する夢を現実化しないまま終わりにたくない

いかがでしょうか。

もし、ひとつでも当てはまるなら、**新規患者集患コンプリート成功塾**をお勧めします。

治療院業界で一番簡単でおカネをかけない 訪問マッサージ・訪問鍼灸 個人開業攻略法 新規患者集患コンプリート成功塾

開業6か月で「ゼロ→患者数24名、月商70万円！」
もう、次の組織展開を考えています！

訪問マッサージ開業マニュアルを購入して、
ノウハウだけは学んだつもりでしたが、開業場所やなじみの薄い
土地で患者様を獲得し軌道に乗せる事が出来るのか不安でした。

訪問マッサージも経営も未経験でしたので、
どのように進めていくかの王道を知りたかったので
養成講座を受講しました。



そして実際に「0→1」をまずは達成したかったというのが本音です。 兵庫県 西宮市 高城直哉様

現在は、【開設6ヵ月 患者数24名、売上70万】になりました。
開業当初は、1週間のうち週3回整骨院フルタイムバイトと、
週3回訪問マッサージでしていましたが9月より完全独立して、
訪問マッサージ1本に移行する事が出来ました。

まだまだ、協会の先輩方に比べるとノンビリしておりますが、

自分自身の目標にしておりました開業1年以内の

- ・月収84万円(年収1000万)ペース
 - ・単月100万円の売り上げ月を作る
- が現実の射程内に入ってまいりました。

とにかく、実際に自分で患者様を獲得するプロセスを
踏む事が出来たので、今後もやっていける自信がついてきました。

土日は息子と野球の練習をしています、1日平均19名の訪問施術で月商144万円を達成！

この先々も、訪問マッサージで食べていけるのか 確信が持てず、どこか不安を抱えておりました。

受講の目的は、明確な狙いはなく、なんとなくというのが正直なところです（笑）

しかし、養成講座については、これはやった方が良いという直感があったのは事実です。

良いときは、患者数は1日平均5名程度一気に増えて行きました。

ケアマネ営業は2件だけ行いましたが、2件とも紹介いただけたので成約率は100%でしたね^^現在は1日平均、19名位行っており、月商は144万までなりました。

お陰様で、新規患者様の受け入れは難しいので、8名の患者さんにお待ちいただいている状況です。



神奈川県 大和市 渡邊俊様

養成講座の良い所を真似ただけです！ ゼロから始めた訪問鍼灸が月商90万円に！

鍼灸（のみ）師として養成講座に参加しましたが、日本訪問マッサージ協会の先輩方が、

経験したやり方のいいところだけを真似してただ行動をし続け、3か月目で売上50万円をこえ、半年をこえる頃には70万円以上をこえ、先月の売上は90万を超えるところまで来ました。

お陰様で、毎月安定した収入と、定期的にケアマネから新患を紹介して頂ける関係を築きました。

訪問鍼灸の場合は、スケジュールも自分で管理できるので、オンオフを分けて家族との時間も作れ、充実した毎日を送れています。

協会のやり方をしっかり実行すれば誰でも月商50万円以上の収入を手に入れることができると思います。

ただ、してもらうのではなく必ず自分で行動して下さい。そうすれば必ず成功します。一緒に業界を明るくしていきましょう(^^)



栃木県 足利市 石原勇人様

日本訪問マッサージ協会の 独立開業講座が選ばれる7つの理由

1. とにかく新規集患に強い

当協会では、患者様と治療院様をお繋ぎする橋渡し事業を行っております。お申込みいただいた方には、協会に依頼のあった患者様を最優先でご紹介させていただきます。

また、ケアマネ営業時に使用する各種ツールとテンプレートをご提供し、当協会が培ってきた集患のノウハウを余すことなくお伝えいたします。すぐに導入、実践することができます。オーナー様お一人でいろいろと悩みながら集患方法を模索するよりも、確実に結果が残せます。

300名を超える当協会の養成講座卒業生も協会の提供する再現性の高い集患方法を実践し、皆さん患者様獲得に成功され売上を何倍にもしています。



(ゼロスタートの先生でも、新規集患できるプログラムがあります)

2. リピーター確保に強い

リピート率が比較的高いと言われている訪問鍼灸マッサージですが、それでも、実際に現場で活動している先生の中には、

- ・「無料体験してもなかなか成約しなくて…」
- ・「やっと同意書を取れたのに長続きしないんです…」
- ・「3か月経過したところで、突然の治療ストップの通告が…」

といった悩みを抱えている先生も多いという現状があります。

ライバル院が増えていく中で、
これから先1年後、3年後、
5年後を考えるにあたって・・・

『正しいフォローアップを積み重ねてきたかどうか？』

ということが、治療院経営に大きな影響を与えます。

この正しいやり方を積み重ねてきた先生と、ただ自己流でやってしまっている先生の間には埋めがたい差が生まれます。

当協会では、患者さんに選ばれ続ける治療院のノウハウをお伝えさせていただきます。



(訪問治療のリピート対策セミナーの様子)

3. 現場施術に強い

治療院を安定的に拡大していくためには、施術者のレベルアップは必要不可欠です。

当協会では、現役の鍼灸マッサージ師が講師となり、効率的に手技をマスターできる施術講習会を開いています。訪問治療が初めての方や治療経験の浅い先生方、また、経験豊富な先生からも「訪問治療の基礎をしっかりと学べる」と大変支持されています。

現場サービスの向上につなげ治療院の繁栄に役立つものとなっていますので、在宅現場での施術経験がない場合や鍼灸師・マッサージ師としての経験が浅い場合は、ぜひご参加下さい。



(訪問治療に特化した、施術研修の様子)

4. レセプトに強い

毎月のレセプト作業、大変ではありませんか？当協会は、訪問鍼灸マッサージ専用の自社開発レセコンソフト「オールインワンWEB」をご提供しています。

実際にお使いの治療院様からは、「月末月初の事務作業が3日の徹夜作業から3時間に短縮できた」など、事務作業の効率化に成功されたお声をたくさんいただいています。

クラウド型ソフトなので、仮にパソコンが故障しても患者様情報などが消えることはありません。

制度改正時にも即座にバージョンアップ対応致しますので、データはそのままでも大丈夫。

書類チェック機能搭載により、ミスなく返戻のないレセプトを作成いただけます。

また、担当者と遠隔サポートにて操作画面を共有しながら作業を進めることも可能です。その他、操作方法等お分かりにならない時は、当協会のオールインワンサポート事務局が、その都度丁寧にフォローいたします。



(当協会で運営している、クラウド型のレセコンソフト)

5. ブランドが強い

日本訪問マッサージ協会は、公共性の高い事業で社会貢献する企業であることが認められ、新聞やテレビなど多数のメディアに掲載実績があります。

また、患者様と治療家さんとお繋ぎする橋渡し事業では、当協会の登録治療院様が掲載されました。

日本経済新聞、産経新聞、高齢者住宅新聞からは当協会会長の藤井が取材を受け掲載されています。

なお、書籍「訪問マッサージ活用術」を出版しています。



(書籍、新聞、テレビ、ラジオ、雑誌など様々なメディア掲載実績があります)

6. 仲間との絆が強い

日本訪問マッサージ協会は、仲間で語り合う場所を多く提供しております。例えば、セミナー開催もその一つです。同じ訪問治療を行っている治療家の先生方が全国各地から集まってきます。

治療院を経営していると、普段他の治療家さんや経営者の方とお話しする機会は少ないと思いますが、経営の悩みや現場の悩みは、現場の先生と直接お話することで良いアイデアが生まれたり、お悩みが解決したりといったことが少なくありません。

また、SNS での交流を通じて治療家さん同士のつながりを深めていただくこともできます。困った時に助けてくれる、一生お付き合いのできる出会いもたくさん生まれていますので、是非ここから、分かち合える仲間同士の輪を広げていければと思っています。



(勉強会やセミナーや食事会など、全国の仲間との情報交換が可能)

7. 全国のネットワークが強い

日本訪問マッサージ協会には、全国 900 院のネットワークがあります。そのスケールメリットが大きな安心と強みとなっているのです。地元の 1 治療院という形ではなく、全国 900 院に広がる優良治療院ネットワークに所属する 1 社だと打ち出すことができることもお客様に安心を与える大きな強みとなります。

また、16km を超えている患者様からのご依頼があった場合など、自院で対応できないケースは、患者様のお近くの治療院様にご対応いただくなど、1 治療院だけでは成し得ないこともネットワークの力で叶えていくことができるのです。

全都道府県で 対応可能です！

当協会には、全都道府県にマッサージ師、鍼灸師の
施術家が在籍しております。

「私の住んでいる地域にも訪問してくれるのかな？」と
疑問をお持ちの方、ご安心ください。

訪問サポートは、一部地域(過疎地、離島など)を
除いた日本全国のエリアにてご利用いただけます。

(但し、厚生労働省の規約により直線距離で
16km 以上離れている場合は、
対応できない場合がございますのでご了承ください)

(北海道から沖縄まで、多くの会員さんのネットワークがあります)

『ノウハウだけでなく、マンツーマンの徹底指導とグループワークで効率的に生の経験値を増やし、**現場に即対応できるまで&完全軌道に乗るまで**、試行錯誤できる環境を整えること』 でした。

**完全独立への本気度重視！180 日以内に
訪問鍼灸・マッサージ治療院開業で月商 50 万円を超える
新規集患コンプリート成功塾のご案内**

【コンプリート成功塾】であなたが得られるものとは？

今、あなたは昇りの高速エスカレーターに乗っていると思って下さい。

供給が追いついていない状態でセールスすれば、街の交差点で信号待ちをしている車いすのお婆さんなど、町内に住んでいる多くの高齢者の方が見込み客に変わり、「健康保険で訪問治療ってどんなもの？」と、話す人話す人が興味を持ってくれます。

あなたは、ただ淡々と説明をするだけで、相手の方から「いくらくらいかかるものでしょうか？」と気づかぬうちにクロージングにまでたどり着いてしまうのです。1回の名刺交換からの受注率がビックリするくらい跳ね上がる事を体感してください。

- 1 人の患者様の価値は約 50 万円、つまり 20 人の患者様で 1000 万の売上が確定する。**
-

訪問マッサージ・訪問鍼灸の LTV（生涯顧客価値）は 50 万円です。【コンプリート成功塾】では個人の鍼灸マッサージ師が 20 人の新規患者を獲得することを 1 つの目安としています。

講座の中で、新規患者様の獲得については徹底的にレクチャーしますので、あなたにとって 1000 万円の売上げは約束されたようなものです。

- ステップバイステップで自動的に売れる鍼灸マッサージ師になることが出来る。**
-

列車のレールに乗るように、ステップバイステップで『売れる鍼灸マッサージ師』になるカリキュラムを用意しています。

あなたはただ、「ステップ1はこれ」「ステップ2はこれ」と、まるでゲームを攻略しているかのように、カリキュラムの課題をこなすだけで、気づいたら売れっ子鍼灸マッサージ師になっていた！というくらい自然に<売れるノウハウ>を体得していることでしょう。

雇用契約書などすべてのひな形が揃っている。

さきに、あなたがこの講座を受けると、おそらく一人では対応できないくらいの患者様からのご依頼を頂くほどになるだろうと書きました。

そう、その時点で、あなたはスタッフを雇用することを考えるはずで

するところで問題が発生します。スタッフを雇用するときの落とし穴・・・、それが、この契約書関連です。実は私もイタイ目にあったことがあります。

たった一言、ちょっとした文言を入れなかったばかりに、スタッフとトラブルになってしまった経験がありました。

今回、担当の専門家によるリーガルチェックを経て、あなたが万が一にもスタッフとトラブルを起こさないための契約書関連をすべて用意しました。

あとは、名前と連絡先を入れ替えるだけです。

これが無かった時の損失を含めると、これだけで数十万円の価値があると言えるでしょう。

協会の仲間と一緒にスタートできるので不安がない。

あなたは一人ではありません。志を同じくする仲間がいます。これが、あなたにメンタル的にすごく大きな安心感を与えてくれます。

同期の仲間から

「今日初めてケアマネ営業に行きました！」「話を聞いてもらえました！」

「1件、患者様をご紹介いただけました！」「やった！新規の患者様から依頼がありました！」

「今月の売上は50万を突破しました！」

などと成果報告を聞くたびに、あなたも「よし、自分もやるぞ！」とモチベーションを高めることができます。

これが、成功せざるを得ない環境づくりなのです。

あなたも仲間と一緒に頑張りましょう！

一般社団法人 日本訪問マッサージ協会の公認資格が貰える。

一般社団法人発行の正式な資格を受け取る事で、あっさりとキャリアアップをすることができます。

もちろん履歴書にも書けますし、名刺にその文言を刻めば、名刺交換した瞬間に「訪問治療の専門家」としてあなたの話を聞いてくれることでしょう。

店舗、中小企業はもちろんのこと、今まで簡単な挨拶もさせてもらえなかった研修会社、セミナー会社も、大企業の担当者も、あなたの言う事を無視できなくなるはずですよ。

協会のホームページに掲載される。

あなたの治療院が、日本訪問マッサージ協会のサイトに掲載されます。

患者さんに「協会のホームページってあるの？」と聞かれる事もあるでしょう。そこであなたは、「私もここに掲載されています。いまこれだけの仲間と一緒に仕事をしています。」と組織の力を見せる事ができます。

そして組織の後ろ盾を持ったあなた自身も「一流の訪問治療家」として患者様から認知され、信頼される事でしょう。

安定した収益の基盤を作ることができる。

訪問マッサージ・鍼灸を導入すれば、あなたの治療院の売上げとは別の収入源ができます。

これは、店舗の売上げと関係なく入ってくる、独立した収益です。

これがしっかりとできてしまえば、店舗の売上げが傾いても訪問マッサージ・鍼灸の方でカバーができるようになります。

つまり、あなたは安定した経営の基盤を手にする事ができるのです！

2つの柱を持って安定した収益を上げられるようになるので、気持ちも安定します。もちろんその分収益も増えるので、ますます好循環を生み続けるのです！

初期費用、リスクなど最小限で売上げアップできる

訪問治療の経験が無い鍼灸マッサージ師であっても、施術の内容が大幅に変わる事はないので、不安に思うことはありません。特別新たな技術を身につける必要もないので、準備に時間がかかることもありませんし、準備にかかる費用もほとんどありません。

もし万が一うまくいかなかったとしても、すぐに元の仕事に戻る事ができます。これもまた、簡単にやり直すことができるのです。その時も、余計な手間やお金はかかりません。

つまり、訪問鍼灸・マッサージを始めるにあたって、大きなリスクを背負うことはほとんど無いと言えるでしょう。

社会的地位・圧倒的な権威を手に入れる事が出来る。

「地域の高齢者の為に訪問治療を行っています。」というと、世の中の評価が変わります。

それは世の中のために価値あるものを提供している、<尊敬できる「先生」>という肩書きが手に入るからです。

これまでは「受けて下さい、お願いします」と頭を下げて来た立場から一転し、

売り込まなくても、相手から「訪問治療をして下さい」とお願いされるような

立場へと逆転してしまうのです。

既存店舗を運営しているなら、売上を着実に2倍3倍に倍加させていくことが出来る。

店舗ビジネスで限界を感じている方こそ、訪問治療を導入することが「限界突破」の大きな武器になります。

店舗の売上げと、「訪問治療」の売上げを組み合わせれば一気に2倍、3倍、そして月間の施術回数が増えていけば、10倍の売上げアップも可能です。

**地元のライバル院と差別化して、
地域でトップの座を獲得することが出来る。**

健康保険を使った訪問治療を行っている鍼灸マッサージ師は、世の中まだまだ多くありません。だからこそチャンスなのです。

あなたの住んでいる、地元の町で訪問治療を始めるだけで
「地域ナンバーワン」「業種ナンバーワン」を狙うことができます。

理想のライフスタイルを手に入れる事が出来る。

もちろん、今すぐ理想のライフスタイルを手に入れることは言いません。

しかし、訪問治療を開始して1年も経てば、年収1000万円を稼ぐことは十分に可能ですし、

平日の日中から映画を観たり、週末は大好きな治療のセミナーに参加することも出来ます。

売上が安定してきたら、スタッフに現場は任せて、自分は月に数回働くだけで安定的な収入を獲得する、といった

あなたの理想のライフスタイルに合わせた働き方をすることだってできるようになります。

日々の治療家としての仕事が楽しくて仕方なくなる。

訪問治療は、自分の持っている国家資格を最大限活用して、その対価としてお金を受け取るというビジネスモデルなので、やりたくもない仕事をして、モチベーションが下がることは皆無になります。

好きな治療だけしながら、**患者様から直接「ありがとう」と言われる社会的地位の高い仕事**のため、仕事自体が本当に楽しくて仕方なくなります。

地元であなたの熱狂的なファンのコミュニティが出来る。

ある程度の患者数になれば、患者さんの口コミやケアマネさんの紹介などで、全く売り込まなくても、あなたの訪問治療をお願いしたいという

熱狂的なファンが大勢できて、
さらに何もしていない状況でも、勝手にファンが増殖してしまうような
強固なコミュニティを構築することができます。

つまり、**全く手間をかけずに見込み客が増え続けて行く
“好循環”に入る**ことができるのです。

**稼いでいる治療家・経営者との人脈構築が出来、
ジョイントで更に売上を増大させることが出来る。**

ここに来れば、この業界で稼いでいる治療家との人脈をたやすく構築することが
できます。

さらに、訪問治療である程度の実績を出すことが出来れば、
これまで雲の上の存在だと思っていた著名な著者や格上の治療家、
経営者の方と一緒にビジネスを展開することも視野に入るようになるでしょう。

自分の治療院の売上げが上がり、実績が出始めたら、**今度は対等もしくは格上
のビジネスパートナーを探し、『ジョイント』することによって、さらに次の
ステージにステップアップしていくことができるのです。**

【コンプリート成功塾】では180日間（6ヶ月）を通して、訪問マッサージ・鍼灸で成功する為のノウハウを惜しみなく伝授していくのですが、治療院の経営に取り組んでいく中では、様々な問題や課題がついて回るものです。

そこで、本講座と並行する形で、訪問事業を立ち上げた後の問題や課題の解決方法もお伝えできるように『実践&フォローアップ講座』を行います。
このフォローアップ講座では、恐らく進捗度が人それぞれ異なると思いますので、あなたからの質問に個別で回答していくような形になるかと思えます。

状況に応じて課題や問題点の内容も変わってくると思いますので、臨機応変かつ柔軟に、あなたの進捗に合った具体的なアドバイスとノウハウをご提供していきます。

つまり、この【コンプリート成功塾】対面講座と個別オンラインチャットサポートの2つの軸であなたを成功者に押し上げていく《180日間》の講座となります。

十分な時間を掛けて、あなたが訪問マッサージ・訪問鍼灸で安定した売上げを上げられるように、サポートさせて頂きたいと思います。

これだけのチャンスをあなたに逃して欲しくないのです、ほんの僅かなことでも疑問に思った事や不安に思った事がありましたらどうぞ私、藤井に何でも良いので直接聞いてください。例えばこんな相談でも構いません。

- 「副業で訪問マッサージをやろうと思うのですが、実際に上手く行きますか？」
- 「パソコンが苦手なのですが、なんとかなりますか？」
- 「資格を取ったばかりで何もわからないのですが、ついていけるのでしょうか？」
- 「本気で年商 1000 万を目指したいが、どうすればいいのか教えて欲しい」

このようなご質問でも結構です。お気軽にご相談ください。

業界屈指の第一人者であり、訪問鍼灸マッサージ治療院の成功者を続々と輩出しているのは、ここ日本訪問マッサージ協会の開業サポートが原点だということは揺るぎない事実です。

あなたは、この環境を手に入れるのに
いくら価値を付けるでしょう？

これまでお読み頂いておわかりのように、訪問マッサージ・訪問鍼灸を行っている方が最短で成功するための環境を用意させて頂きました。

あなたはこれから 6 カ月間、日本訪問マッサージ協会のノウハウやツールを使い実践しわからないときはサポートも利用し、藤井に直接聞いたり、チャットワークで精鋭コンサルに聞いたり、納得行くまでサポートを受けることができます。

そして、日本訪問マッサージ協会の仲間と一緒に作っていくのですが、貴方はこの環境を手に入れるのにいくらの金額を値付けるでしょう。実際、日本訪問マッサージ協会に入会された方はこのページの声に載せているように、

- ・新規患者さんや同意書をスムーズに獲得できるようになった！
- ・レセプトに関する事務処理がとて楽になった！
- ・日本訪問マッサージ協会に入会して、本当の仲間が出来た！

という感想を持っている方が非常に多いです。

多くのツールも、いくら分の価値があるというのではなく、日本訪問マッサージ協会に入会しないと使えないようなツールばかりです。

あなたがもし、ゼロから同じ仕組みで訪問マッサージ・訪問鍼灸をはじめようとしたら恐らく1000万円という金額があっても同じ内容は出来なないでしょう。

なぜなら、「All in one」の開発費や、DVDやその他多くのツール作成、サポート体制にお金をかけているのは当然ですが、日本訪問マッサージ協会には『経験』という時間と手間、

失敗と成功を繰り返してきたノウハウがあるからこそ、この環境を用意することが出来たのです。

仮に、あなたが日本訪問マッサージ協会に所属しないで、訪問マッサージ・訪問鍼灸をやろうと思ったら・・・

ぼく達が今まで行なってきた研究と経験の恩恵を

一切受けることができないまま、現場を体験したことの無い人間が用意した薄っぺらいノウハウの元に実践することになります。

つまり、「ぼく達が過去に失敗してきた方法を同様に繰り返す」ということになりかねません。

仮に、僕が某フランチャイズ業者さんが提示しているような加盟金が800万とか300万、そして毎月のロイヤリティーが20万とか、総売り上げの15%という金額を提示したとしても、今回の内容の価値が分かる方であれば、入会して頂けるでしょう。

しかし、800万とか300万という加盟金の他に、毎月数十万のロイヤリティーや数万円するシステム管理費を搾取し、本部だけが儲かってウハウハという仕組みや、決して安いとはいえない金額を提示してしまったら僕が集めたいと思っている仲間も、数名で終わってしまうことは容易に想像できます。

だからこそ、今回の提供するサービスに見合った金額として提示するのは、一般価格として、「50万円（税抜）」という金額です。

訪問マッサージ・鍼灸の患者さんの1か月の平均単価が3万円です。また、恐ろしいことに、訪問マッサージ・鍼灸の患者さんの継続率は凄まじく、1度治療が始まったら、5年、10年続く患者さんも居ますし、知人の治療家さんの所では15年以上継続されている患者さんもいます。

仮に、少なく見積もって1年半（18か月）継続したとしても、1人の患者さんだけで50万円の売上げになります。

なので、今回の講座の設定料金については、

1人でも患者さんが獲得出来れば養成講座の料金が

ペイできるという計算になります。

もちろん、この講座で学んだことをしっかり実践すれば、1年間で患者さんが1人だけで終わることはあり得ません。訪問マッサージ・鍼灸という仕事のコツとツボが分かれば、新規の患者さんも5人、10人、20人と増えていくでしょう。

もちろん、患者さんが増えるにしたがってあなたの収入も

5人なら250万円、

10人なら500万円、

20人なら1000万円

と増えていくことでしょう。

しかも、この安定した売り上げは、サポート期間の半年間だけで終わる話ではありません。

新規患者や同意書の獲得方法やリピートの手法などを学んで、20人の患者さんを継続治療できる能力を一度身に付けてしまえば、

3年後には3000万、

5年後には5000万、

10年後には1億円

と、あり得ない程のリターンとなって返ってくるでしょう。
ただ、このようなリターンを得る方には、共通して持っている資質があります。

それが、「スピード」と「決断」です。

なので、今回はこの「スピード」と「決断」を持った方を

僕も真剣にサポートしたいと思っていますので、このページをご覧の方に限り
割引価格をご用意いたしました。

加盟金 **0**円

ロイヤリティ **0**円

6か月限定の立上げ費

37万円

「やるぞ!」と決めたら、スピード感を持ってすぐにお申し込み下さい!

すべての始まりは “無料コンサルティング” でした

- ・ 業界未経験だった男が年商2億円の訪問治療院を運営するまでに。
- ・ FC加盟でのしきりを克服して、月商200万円と更に多角化事業へ。
- ・ 義母の介護をキッカケにスタートして施術者6名と多店舗展開へ。
- ・ 地域の高齢者を救うビジョンと共に月商300万へ。
- ・ 田舎でもスタッフ10名、2店舗で月商500万へ。

そして次は… あなたの番です

もし、あなたが

- ・ 本業の売上が下がってきて、新たな収入の柱を確立したい、、、
- ・ 訪問治療院業界のことを全く知りたいので、現状を把握したい、、、
- ・ 集客方法、採用方法などの基本的な事をしりたい、、、
- ・ フランチャイズに加盟したが、まったくサポートがなく困っている、、、
- ・ 自力で頑張ってみたが思うような成果が出ず、ちっとも儲からない、、、

ということで、お困りであれば「無料コンサルティング」をご利用ください。

日本訪問マッサージ協会の 無料コンサルティングで 得られること

01

ご自身現状を理解して、
どういった戦略をとれば
地域で長期的に売上を上
げ続けられるか、を知る
ことができる。

02

今後、悪徳フランチャイ
ズ業者に騙されず、独立
開業にあたっての費用対
効果判断できる独自の基
準を持つことができるよ
うになる。

03

患者さんの集め方、施術
者の採用方法、保険制度
の仕組みについて、「何が
わからないか?」が整理さ
れて、「今何に注力すれば
よいか?」がわかる。

無料コンサルティングはこちらから

無料コンサルティングを申し込む



 **0120-749-117**



一般社団法人

日本訪問マッサージ協会