

あしたば繁盛レポート【特別版】

**新患獲得「しか」頭のない
ライバル達を尻目に
たった 30 分の作業で
リピート率が高く
口コミ紹介までしてくれる
ファン患者さんを
こっそり急増させる方法**

株式会社ゴラッソ



■ 1年以上お待たせしてしまいましたが…

患者さんとの信頼関係を構築してしまう

院内便りをたった30分の作業で作ることができます。

ということは、

「リピート率を高め、口コミ紹介を発生させる」院内便り集客法を
どれだけ時間のない先生でも実践できるようになるということ、です。

治療院が乱立するこの時代に院内便りを実践すべき
理由は今までも繰り返しお話してきました。

特別レポートだけではなく、ビデオセミナーも公開しました。

ビデオ1

■ 『毎月1万円の広告費で一生食っていく治療院を作る方法』



<http://www.golazo.co.jp/c/whitepuzzle>

当社では

- 院内便りを作成する時間の取れない先生
- 「書く」のが苦手で継続するのが難しい先生
- 地域人口が少なくホームページ集客が望めない先生

からの要望で「手書きの院内便り」代行サービスを運営しています。

資料をご請求いただいた先生のうち、僕の考えに共鳴してくれた
12.6%の先生からご注文をいただいています、

**そのうち、28.2%のご注文を現会員の先生との商圈重複に
よりお断りするという非常に「狭き門」となっていました。**

このサービスは地域ごとにひとつの治療院しか
利用できないシステムを採用していました。

その意図は、すでに院内便りで集客している先生の利益を
守る意味で「似た」院内便りが出回ることを防ぐためでした。

そんな理由から会員の先生が解約し、地域が空いても
補充という形でご注文をお受けすることもしませんでした。

こうして多くの先生が利用できない不便な状態が続きましたが、
解決策も見つからないまま一年以上の日々が流れ…

■ 息子がヒントをくれました

そんなモヤモヤした感情を抱えていたある日のこと。
息子と遊んでいた僕はある瞬間閃きました。

あなたは「シールブック」という本をご存知でしょうか？



自動車のシールブックなら、道路や工事現場の台紙があり
消防車や救急車、ショベルカーなどのシールを貼って遊ぶものです。

同じシールブックを子どもに渡したとしても…

どの台紙にシールを貼るのか、どのシールを貼るのか。
子どもによって完成する景色は大きく異なります。

それをつぶさに見ていると、

**「シールブックのように記事を選んで貼り付けるだけで
簡単に院内便りを作れないだろうか？」**

というアイデアが突如湧いてきたのです。

さらに挨拶文やタイムリーな話題を先生に加えてもらえば
似た院内便りが出回るというデメリットは解消できます。

そんな考えは浮かんだものの、問題はまだまだ山積みでした。

先生による作業が必要になる以上、操作自体が簡単でなければ
続けることなんて到底不可能になるからです。

さすがに「2歳児がシールを貼る」レベルの院内便りを
作ることは難航しました。一筋縄ではいきませんでした。

台紙と記事を作っては「ゴミ箱」に入れる作業を繰り返し、
連日ワープロソフトのあらゆる機能を試す日々。

そんな苦難を乗り越えて誕生したのが『あしたばレターLite』です。

僕より遥かにパソコンに精通し、毎月の院内便りも遅れることなく
作成してきた当社の今井によるお手軽院内便り作成術です。

**パソコン環境を統一し、解説ビデオを見て作業をするだけで、
30分も掛からず院内便りを作成できるようになります。**

一人でも多くの先生に院内便りを実践してもらうために
それこそ小学生でも実践できるレベルまでハードルを下げました。

**複数の台紙・複数の記事を選び組み合わせ、
挨拶文や治療院情報を入れるだけで30分で完成し、
「リピート率が高く、口コミ紹介をしてくれる」
ファン患者さんを毎月増やしてくれる**

そんな院内便りの素材を毎月あなたに提供します。

解説ビデオを見ながら30分で院内便りを作り上げ、
以前プレゼントした特別レポートを参考にしながら、
休眠患者さんに手紙を添えて郵送してください。

患者さんに「ありがとう」と感謝され、売り込まずに来院し、
口コミ紹介をしてくれるファン患者さんが増えます。

**3日で27人の患者さんを殺到させた集客法を
あなたもすぐに実践できるようになります。**

ちなみに僕のサービスをすでに利用されている先生や
自分で実践されている先生は続きを読む必要はありません。

逆に

- 『あしたば繁盛レター』を申し込んだが断られた
- 『あしたば繁盛レター』を少し高く感じて迷っている
- 自分で院内便りを作成しているが3時間以上掛かる
- 自分のオリジナル性を高めた院内便りを発行したい

という先生にとってはまさしく「朗報」です。
頭がスッキリ冴えている早朝に時間を確保してお読みください。

■ 『あしたばレターLite』は何が違うのか？

『あしたばレターLite』は当社で以前より運営している
『あしたば繁盛レター』の廉価版という位置づけになります。

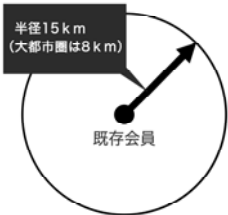
Wikipediaによれば、廉価版（れんかばん）とはある製品を普及の
促進などの目的のために低価格化した商品のことだそうです。

何もクオリティを落としたわけではなく、「患者本位の治療院」を
増やすために低価格化したという意味での「廉価版」です。

**『あしたば繁盛レター』はオリジナルの院内便りを毎月
治療院にお届けしてコピーするだけで使えるもの**

**『あしたばレターLite』は素材一式（台紙と記事）を
ダウンロードして先生ご自身でパソコン上で仕上げてもらうもの**

これが大きな違いですが、表にして比較してみます。

『あしたばレターLite』		『あしたば繁盛レター』
商圈重複は判断しません 対策 1. 台紙を複数用意 2. 記事を複数用意 3. 用紙の色を変更できる 4. オリジナル文章を入れる	商圈が重複した場合	商圈重複がある場合はご利用いただけません 
毎月25日前後にメールで素材一式のダウンロード先をご案内します	院内便りの受け取り方	毎月22日前後にご登録住所にメール便で原本を郵送します
付属しませんがビデオセミナーは引き続き公開します	あしたば繁盛レポート	(不定期ですが)印刷したレポートを院内便りとともに送付します
年間一括：29,800 円 年間一括払いのみとなります	金額	毎月払い：10,500 円 半年・一年一括申込の特別価格を用意しています
台紙と記事を選び治療院情報を自分で入力して院内便りを作成する必要があります	送付の手間	送られてきた原本をカラーコピーして手紙を添えて送付するだけです
ご家庭のプリンタで印刷可能	用紙	B4 サイズのみとなります

な A4 サイズを想定しています		
治療院のイメージカラーなど 自分の好きな色の用紙に印刷 できます	用紙の色	原本を当社で印刷するため 白のみです
すぐにスタートできます	院内便り開始 まで	個別の対応があるため時間 が掛かります

以前あなたにもお送りした特別レポートには 3 日で 27 人の
優良患者さんを集めた方法を完全収録しました。

『あしたばレターLite』はそのエッセンスを生かしながら
多くの先生が利用しても同じ内容の院内便りが出回らない
対策を施したものです。

続いて実際にどんな院内便りができるのか。
サンプルを公開します。

■ 実物サンプルを公開します

グリーン用の紙に印刷した場合、次のようなイメージになります。

【おもて面】

ごらっそ治療院レター

2011年
4月号



4月といえば入社式・入学式の季節です。初々しい学生さんや新社会人を見かけると心の中でエールを送ってしまいます。そして自分にもあんな時代があったなと懐かしく思います。

だいぶあたたかくなり春の訪れを感じる今日この頃、いかがお過ですか。

当院では、この4月から新しいスタッフが加わり、新鮮な気分でのスタートとなりました。

益々頑張っまいますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。

今月の 目次

- カーペットの上手な選び方
- 占いコーナー
- おみやげ雑学：広島県 ～もみじ饅頭～

カーペットの上手な選び方

<購入前の基本>

1. 採寸はしっかりと

最近規格外のお部屋が増えていきますので、実際に正確な大きさを測っていきましょう。
また柱や家具で消えてしまう部分などの、細かい採寸が大切です。

2. それぞれにあった機能の物を選ぶ

汚れやすい場所には、防汚加工のもの。小さなお子様がいる場合には、ホルムアルデヒドを吸着するもの、抗菌、防ダニ加工のもの。お年寄りがいる場合には、クッション性に優れたもの。ペットがいる場合には、傷に強いものや消臭加工のあるものなど、使用する部屋や状況に合ったものを選びましょう。

<カラー選びのポイント>

1. トーンや色合い

天井、壁と同じトーンの色合いにするとまとまりやすいです。
また対照的な色合いにすると部屋に躍動感が出ます。

2. どんな雰囲気にしたいかによって・・・

部屋を暖かく広く見せたい時 → 暖色系（ローズ、オレンジ、パープルなど）

部屋を落ち着かせ、静かな感じにしたい時 → 寒色系（ブルー、グリーン、グレーなど）



【うら面】

☆☆☆ 今月の占い With "ラッキーグッズ" ☆☆☆

1月
うまれ

大勢の人と楽しみを共有したり、その幸せを知ることでもコミュニケーション能力に磨きが増え自信がUP。
☆ラッキーグッズ・・・トランプカード

7月
うまれ

趣味や知識を広げることなら勉強でも習い事でもOK。知性に対する純粋な喜びを感じることができそう。
☆ラッキーグッズ・・・外国語の本

2月
うまれ

美意識が高くなるのは良いことですが、何事もスタイルばかりを気にして人目を気にし過ぎるのはNG。
☆ラッキーグッズ・・・水着画

8月
うまれ

享樂的なことや人が大勢集まることに新たな幸せを見出そう。流行の物を買ったり話題のスポットへ出かけて。
☆ラッキーグッズ・・・にんにく料理

3月
うまれ

迷いや不安を感じたら、海辺や川の畔に出掛けて内面と同じく心も、今の自分に必要なモノが見えてきます。
☆ラッキーグッズ・・・ウィッグ

9月
うまれ

予想外の出来事に見舞われながらも、それを乗り越えることで自分の中に新たな力を発見することができそう。
☆ラッキーグッズ・・・ワインボトル

4月
うまれ

夢やヒラメキが絶大な宝庫に、金銭面などでは出費がかさみがちで細かい計算は無神経になりやすいかも。
☆ラッキーグッズ・・・フォトアルバム

10月
うまれ

敵身になりやすく、同性と居るよりも異性と一緒になるほうが幸せを感じやすい傾向も...あるをつけて。
☆ラッキーグッズ・・・砂時計

5月
うまれ

「人と違っている」と言われたとしても、それを愛め言葉だと思ってる。アイデンティティや個性を隠さないで。
☆ラッキーグッズ・・・間接照明

11月
うまれ

あなたは分別あり正しいことを言っているのですが、時には正しさを周囲の反感を買ってしまう事も...。
☆ラッキーグッズ・・・ランチョンマット

6月
うまれ

人のために尽力した事は時差があり周りに中々伝わってこないかも。しかし、その善意や善行は徐々に浸透。
☆ラッキーグッズ・・・卓上カレンダー

12月
うまれ

一息、立ち止まって過去に置いた情報や体験を整理することでこれまでの自分の成果を発見したり充実できそう。
☆ラッキーグッズ・・・フィットネス用品

【おみやげ雑学】広島県 ～もみじ饅頭

広島を代表するお土産と言えば、「もみじ饅頭」。

その由来は明治時代に、かの伊藤博文公が宮島の茶店の娘さんの可愛らしい手を見たときに「もみじのようなお菓子があたら...」と、おっしゃられたエピソードから生まれたものと言われています。



現在では発祥の宮島だけでも20件くらいのもみじ饅頭屋さんが存在し、あんこ・クリーム・芋・チーズ・チョコ・アイスを始めとして、各店が生み出したオリジナルもみじ饅頭が日々進化してなっています。(同じ館でも各店オリジナルの味となっています。)

中には、ワイン・ブルーベリー・揚げもみじなどの変わった商品もあります。数ある商品の中から自分だけのお気に入りのもみじ饅頭に出会うのも、旅の楽しみ方の一つになりますね。

【発行】

ごらっそ治療院

〒154-0002 東京都世田谷区下馬 6-25-14-103

TEL : 03-5433-3252

営業時間：9時～13時 14時～20時 定休日：日曜・祝日

Mail : contact@golazo.co.jp

HP : <http://www.golazo.co.jp/>

■ 院内便りをいま実践すべき5つの理由

僕は以前から院内便り集客法を推奨しています。
それは10年後も20年後もおそらく変わりません。

なぜなら、

信頼がビジネスに与える影響の大きさは計り知れず、
院内便りはその信頼関係を構築してくれる最強のツールだから。

その「信頼」について僕が話した非公開ビデオがあります。
重要な内容です。なるべく早く確認してください。

特別ビデオ1

■ 『治療院経営でもっとも大切なこと』



<http://www.golazo.co.jp/c/trust>

『K.F.K の法則』についてもお話しました。

『K＝急増、F＝不認識、K＝高騰』でしたが覚えていますか？

いまやコンビニより治療院のほうが多い時代です。

いつまでもその他大勢と同じ条件で競っているわけではありません。

「患者さんにとってオンリーワンの治療院」を目指してください。

そうでなければいつまでもライバルの参入に脅えることになります。

しかも何をしてくれる治療院なのかすら伝わっていない時代です。

あなたの治療院に「すでに」来院してくれた患者さんは
その高すぎるハードルを越えて来院してくれた人です。

「その人の再来院」と「見知らぬ人の来院」。
効率的なのはどちらでしょうか？

さらに実力を磨く努力すらない金の亡者が増えている時代です。

SEO 対策業者、ホームページ業者、コンサルタント、広告代理店。

僕が治療家の先生に向けてノウハウを公開しはじめた 2009 年 12 月と
比べても治療家の先生が不利な契約を強いられる状況は変わっていないように感じます。

新患さんを獲得することは派手だし誰にでも分かりやすい話です。多
くの先生が耳を貸してしまうのも分かります。

しかし、彼らの発言は本質的な話でしょうか？
今しか使えないような表面的なテクニックではないでしょうか？

ビジネスで究極に重要なのはビデオでも話した「信頼」です。

「信頼」さえあればバナナの皮だって売れてしまいます。

その信頼関係を構築してくれる最適なツールが院内便りです。

「でも新患を取らないと…」

そんな声も確かにいただきますが安心してください。

基礎を固めたうえでこれからのビデオセミナーで
足場のしっかりした複数の方法を僕が提示します。大丈夫です。

さて、院内便り集客法を実践すべき理由はビデオでも話しました。

ビデオ1

■ 『毎月1万円の広告費で一生食っていく治療院を作る方法』



<http://www.golazo.co.jp/c/whitepuzzle>

復習になりますが、院内便りを実践すべき理由は5つありました。

1. ライバルの参入に怯えず、10年20年食っていく治療院を作るため
2. 廃れることがない
3. お金がほとんど掛からない
4. 嫌われることがない
5. 3日で27人の優良患者さんを集めた方法だから

そして、なぜ院内便りで休眠患者さんが再来院するのか。
そのメカニズムはハガキと対比して特別レポートに書きました。

1. ハガキは読まれない
2. 売り込まずにスムーズに来院してもらう
そのためには認知的不協和。いい意味でのサプライズが必要。
3. 定期的にコンタクトを取る最高の理由になる
毎月出すのが普通だからそれを送る。それ以上に自然な理由はない。
4. コミュニケーションツールになる
5. 無意味な離脱を減らす

多くの先生はなぜか集客を考えた瞬間に
治療院特有の「先生という立場」を忘れます。

治療色の強い治療院と慰安色の強い治療院。
両者に違いがあるのはもちろん承知しています。

ですがあえて割引して最初の行動を起こさせるという
高等テクニックを戦略的に使うのでない限り、

安易な割引・無料キャンペーンを開催してしまっただけは一瞬でああなたの「先生としての」立場はガラガラ音をたてて崩れます。

病院のお医者さんが

「いらっしやいませ、本日は無料キャンペーン中です！」
何て言うのでしょうか？

『人は買うと得したと思い、売られると奪われたと思う』。
これもまた真実です。

来院するという同じ行動でもその中身は大きく異なります。

患者さんが「得した」と価値を高く感じるからこそ
リピート・口コミ紹介が自然と生まれます。

自分の選択で来院したと思ってもらえるように販促活動を進める。
これは治療院集客で忘れてはならない大原則です。

売り込みのない院内便りで再来院してくれた患者さん。
あなたとの信頼関係が積み重なってきている証拠です。

**売り込まなくてもリピートし、口コミ紹介をしてくれる
ファン患者さんになる可能性が極めて高いということ。**

そんな人を一人でも多く増やし、大事にしてください。
それが誰も否定できない一生食っていく治療院の近道ですから。

**僕は何も善人ぶって「患者さんのためになることを」と
主張しているわけではありません。**

より長いスパンで、あなたが一生食っていくことを考えるのなら
こちらのほうが銀行残高が増えるからそう言っているのです。

そこまでお金ばかりな冷酷な人間でもありませんが（苦笑）。

家族からは尊敬され、患者さんには喜ばれる治療院。

そして、（患者さんを救う対価として）

圧倒的に儲かり一生食っていく治療院。

そんな治療院が増えることが僕の願いです。

合法であれば勝ち勝ち。儲ければ何でもいい。

僕はそんなスタンスは取りません。

どうせやるなら感謝される治療院にしましょう。

院内便りがそのキッカケになりますから。

■ 院内便りを30分で作成する具体的ステップ

あなたのパソコン環境によって作成方法に違いがあります。

詳細はビデオで解説していますのでご覧ください。

【Word2007 の場合】	【Word2007 以外を利用】 【もしくはソフトがない場合】
http://www.golazo.co.jp/c/word2007	http://www.golazo.co.jp/c/other
ステップ1 院内便りの素材をダウンロード してください。	ステップ1 オープンオフィス（無料ソフト）をイ ンストールします。
ステップ2	ステップ2

院内便りの台紙を選んでください。 ステップ3 あなたの治療院についての 情報を入力してください。 ステップ4 台紙に貼り付ける記事を選 んでください。 ステップ5 台紙を開き、記事を 貼り付けてください。 ステップ6 ファイルを保存して 印刷してください。	院内便りの素材をダウンロード してください。 ステップ3 院内便りの台紙を選んでください。 ステップ4 あなたの治療院についての 情報を入力してください。 ステップ5 台紙に貼り付ける記事を選 んでください。 ステップ6 台紙を開き、記事を 貼り付けてください。 ステップ7 ファイルを保存して 印刷してください。
---	--

分からないところは可能な限り解説動画を用意します。
ご質問がありましたらお気軽にご連絡ください。

■ 価格について

『あしたば繁盛レター』は毎月 10,500 円で提供しています。
そのサービスと比較で

- 先生自身の作業が必要になること
- 『あしたば繁盛レポート』が付属しないこと
- 当社の個別対応がないこと

から毎月 5,250 円で提供することを予定していました。

しかし、5,250 円の毎月決済となるとどうしても
決済会社に支払う手数料が多くを占めることになります。

そこで今回は年間一括申込のみとしました。

一括でお支払いいただくことへのお礼に加えて
今回の『あしたばレターLite』で多くの先生に院内便りを実践し
ライバルが参入してきてもビクともしない「強い」治療院に
なってほしいという僕の希望を込めて

**ご注文ページにアクセスしてから 10 日間以内のご注文に限り
29,800 円で 1 年間このサービスをご利用いただけるようにしました。**

院内便り代行業者はほかにも存在しますので比較してください。
価格と内容が釣り合っていないことが瞬時に分かるはずです。

■ 『あしたばレターLite』の全貌

もう一度まとめます。

『あしたばレターLite』にお申し込みいただくと
次のサービスを一年間ご利用いただけます。

1. 院内便り素材一式を毎月送付

ご登録メールアドレスに毎月 25 日前後に「台紙」と「記事」が含まれた院内便り素材一式をお送りします。

現時点では次のジャンルの記事を用意していますが
会員数の増加に応じて台紙・記事も増やすことを検討しています。

【台紙】 3 パターン

【記事】 7 パターン（雑学 3 記事、インテリア 3 記事、占い 1 記事）

2. メール読者様限定の特別価格

申込ページにアクセスしてから 10 日間に限り

29,800 円の特別価格にて 1 年間ご利用いただけます。

契約を更新される場合もこの特別価格にて更新可能です。

3. 院内便り作成ステップを動画で解説した会員ページをご用意

どのバージョンでも作成できるように用意しましたが
分からない部分はいつでも質問してください。
可能な限り動画で解説したものを追加します。

4. 患者さんが思わず足を運ぶ手紙のサンプル集の贈呈



多くの先生は手紙の内容に苦勞します。手紙の内容が
思いつかずに思いやり DM を送付できないならせつか
くの院内便りも宝の持ち腐れです。

そこで、休眠患者さんの再来院率をアップさせるため
の手紙の技術を解説したレポートをプレゼントしま

す。すでに僕のブログでもプレゼントしていますが今回差し上げるのは文例 13 種類を収録した完全版です。

院内便りを発行することで患者さんがまず変わります。
価格にしか反応しなかった患者さんがあなたを選び、
あなたの治療院に自分の意思で足を運ぶようになります。

あなたも、

「売り上げは患者さんの役に立った対価に過ぎない」

そう気付くようになります。

罪悪感のないビジネスをするために。
家族に尊敬される治療院を作り上げるために。

まだ院内便りを発行していないならご自身で実践してください。
作成する時間が取れないならこのサービスを活用してください。

技術的な面で分からないことはいつでも聞いてくださいね。
多くの先生が利用できる環境にするため質問は大歓迎です。

あなたの参加を心からお待ちしています。

お申込はこちらをクリック

<http://www.golazo.co.jp/c/join>

申込ページにアクセスしてから 10 日間は 29,800 円の
特別価格にて 1 年間ご利用いただけます

最後までお読みいただきありがとうございました。

株式会社ゴラッソ

石井慎哉

追伸：よく聞かれます

「なぜネットショップで荒稼ぎしていた人が
院内便りの代行サービスをやっているんですか？」

ホームページを売るのが筋ではないか。
そんな意味でこう聞かれることがあります。

答えは簡単です。

**「善なる動機」で仕事に真摯に取り組む人でなければ
どんな仕事でも食っていくことのが難しい時代だからです。**

すべてのテクニックは「相手」を考えることから生まれます。
院内便りもそう。院内便りは患者さんのために存在します。

あなたの治療を必要としている患者さん。
そんな患者さんも忙しい毎日でああなたの治療院を忘れることがあります。

そんな患者さんの背中をそっと押してあげるのが院内便りです。

金儲けしか考えていない人が休眠患者さんに対して
継続して院内便りを郵送するなんて不可能ですよね。

行動が変われば思考が変わります。

それが一生食っていく治療院を作る近道。僕はそう思います。
だからこそ全国の先生に向けて院内便りを広めるつもりです。