

新米治療家が 1ヶ月で22人を集めた 紹介マーケティング

後発組が確実に勝てる方法。
紹介マーケティングのすべてを公開します。

- 紹介マーケティング・5つの大原則
- 紹介マーケティングをマスターすべき6つの理由
- 紹介で患者さんを集める具体的ステップ
- 最後に



■ 紹介マーケティング・5つの大原則

必ずペンを取って書いてください。いずれも重要な内容です。

1.

2.

3.

4.

5.

■ 紹介マーケティングをマスターすべき6つの理由

1.

2.

3.

4.

5.

6.

■ 紹介で患者さんを集める具体的ステップ

Step #1

Step #2

Step #3

Step #4

Step #5

営業時間外に対応する

Step #6

実際に来院してくれた人に紹介をお願いする

「うちは紹介を必要としている治療院です」

「うちは口コミ紹介でもっています」

「紹介していただくと嬉しいです」

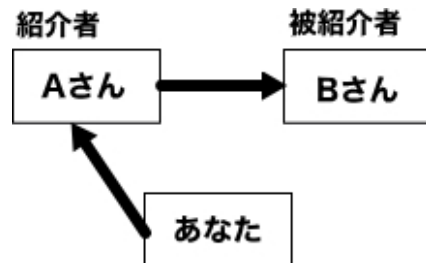
という間接的な言い回しを使いましょう。

Step #7

院内便りに割引券をつけたものを置かせてもらう

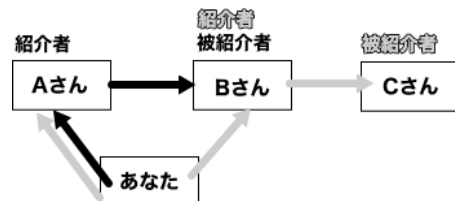
Step #8

必ず紹介者に感謝の気持ちを伝える



Step #9

連鎖感謝で紹介の輪を広げる



■ 最後に

今回のビデオは極めて重要な内容になります。

紹介マーケティングをマスターすれば広告費など必要なくなるから、です。

手で書いて覚えてほしいことばかりなので、
今回のレポートは空白だらけです。

それだけ重要だと認識して一言一句聞き漏らさずに
メモをするようにしてください。

プレゼントも忘れずに請求するようにしてくださいね。
次回は twitter で集客する方法を話します。

最後までご覧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