

## ■ 整体、サロン、整骨院など健康・治療ビジネスの新しい形について ■

飲食店 ⇒ お店 → 出張（デリバリー） → オンライン（ネット）販売

物販 ⇒ お店 → 出張・訪問販売 → オンライン（ネット）販売

学習塾 ⇒ お店 → 出張（家庭訪問） → オンライン（ネット）授業

中古車販売 ⇒ オンライン（iPad で細かい場所まで見せてリアルタイム販売）

自転車 ⇒ お店で買うよりもオンライン販売が急成長中

車のタイヤ交換 ⇒ オンライン購入後に自宅まで来てくれて取付

あらゆる業種で「オンライン（ネット）」でのビジネスを開始しているのに、なぜか整体・サロン、整骨院など健康ビジネスでは、いまだに導入していない所が多いんです。（オンライン予約や決済は除外）

自分で言うのもなんだけど、昔から健康・治療系のビジネスって新しいものを導入することが遅い業種なんですよね（汗）

「いやいや、そうは言っても健康系は無理だって！対面でやるから成り立つビジネスなんだよ」

と言うかもしれないけど、それ違いますよ！！

無理って思うから無理という考えで止まっているだけで、できると思えば出来る考えをして行動するんです。

つまり結果的に「できるようになる」← ここ大事！

昔、情報誌が出だしたころ「値段の割に集客できない」と言って登録しなかった人もおあったけど今では出店したらすぐに情報誌に掲載する人も増えていますね。

自社のHPを作らずに最初から情報サイト1本のお店も多いのではないのでしょうか？

でも今ではもう掲載店舗も飽和状態で思った結果が出ずに悩む人も結構いるとおもいます。

ひと昔前は健康・治療ビジネスで「マーケティング」なんて言語道断！って空気でしたよね。

患者様を来させて何度も通わせるのはよくないこと！って感じてましたが今はどうですか？

健康・治療ビジネスがマーケティング会社に依頼したりリピート対策やトーク対策などの手法を導入することって当たり前になっていますよね。

こんな感じでみんなが取り入れてからでは遅いことって結構あるんですよ。

数年後にはもう健康ビジネスがオンライン化することは当たり前になると思うんです。

だからもう今からやるべきだと個人的には考えます。

林修先生の「いつやるか？今でしょ！」←これ！

じゃあどうするの？難しいんでしょ？色々買い揃えないといけないんでしょ？

色んな不安があると思いますが、ハッキリ言えば「難しくないし色々買う必要はないし誰でもできます！（僕でもできました（笑）」

その方法を知りたければ無料で教えるんで興味があればいつでも連絡してください  
^^

別に僕じゃなくてもいいけど、オンライン化する方向で店舗運営をしていくほうがいいですよ。

今の社会情勢を考えたらお客様に無理に来て来てと言えないだろうし、そうなると思うのはあなた自身だと思うんです。

だからこそオンライン化をすぐに取り入れて自分もお客様も喜べる環境を作ったほうがいいと思います ^^

整体院で働く個人事業契約の人もお店のオーナーがダメって言わないなら個人的にオンラインを導入したほうがいいです。

結果的にあなたもお客様もオーナーも喜ぶ結果になるはずですから。