

# 治療家向け勉強会集客法

## Q&A ～その2～

インプロビック小賀野です。

治療家向け勉強会集客法が募集開始となりましたが、引き続き、様々な質問が寄せられています。それらの質問に「QAその2」として、お答えしております。

申込みだけでなく、治療院や、サロン、ジムなどの経営の参考になる情報が含まれておりますので、ぜひご一読ください！

ただし、ゆっくりQAを読んでいる間に、各会場の先着15名特典が失われる可能性は否定できないので、申込みを済ませてから、ぜひお読みください。

**各会場先着15名には9つの特典付き！！（東京、大阪会場は残り数席！）**

**『治療家向け勉強会集客法』のお申込みはコチラから！**

<http://fbtw.me/benrep>

**Q：治療院経営者ではないのですが、健康に関するセミナーを行おうと思っています。この集客法を使えるでしょうか？**

A：はい、お使い頂けます。今回の治療院向け勉強会集客法は、

- ・店舗ビジネス経営者である
- ・一般の方の新規集客とリピートが重要である
- ・患者さん、お客さんとの1対1のサービスである

という条件に合致する方は全て対象となります。勉強会のテンプレートやマニュアルは元々全業種向けに作られていますので、問題なく活用して頂くことができます。

**Q：とても小さい規模で自宅兼整体院としてやっています。そういう規模でも使える方法ですか？**

A：はい。使えます。勉強会自体は会場を借りて行う前提ですので、あなたの治療院の規模は気にされなくても大丈夫です。

**Q：世の中には色々な勉強会がありますが同じようなものですか？**

A：一般的には勉強会というと、仲間内で集まるタイプか、お金を取って開催する、無料であっても会社か団体主催でセールスを伴うものがほとんどだと思います。この集客法で行う勉強会は、そのどれとも異なります。無料の勉強会を開催することで、意識の高い参加者（見込み客）を少人数集めて、当日はセールスを全く行わず、後日、その参加者の中からクロージングしていく集客方法です。また会場も公共施設などを使うため、その点でも一般的な勉強会と大きく異なります。

**Q：他のイベントを主催して集客できずに赤字になりました。この方法もお金がかかるんじゃないですか？**

A：もちろん、お金はかかります。ですが、伊藤先生もおっしゃっているように、最低2,000円程度でも開催可能です。治療院さんや、店舗ビジネスをされている方の場合は、単価が安くて2,000円、高いと10,000円以上となってくると思います。ですから、多少お金をかけても、元が取れないという可能性は極めて低い方法です。

**Q：アロマなどで無料勉強会をしていますがお金が取れません。お金を頂くにはどうしたら良いですか？**

A：今回の集客法も、勉強会自体では、お金を取らないのが基本です。更に、その場でのセールスも行いません。売り込みは一切しない、という方法です。しかし、勉強会の内容、ストーリーが最終的にあなたの商品、サービスを欲しくなるように組み立てられています。ですから、後日、場合によってはその場で、参加者さんからお申込みが発生します。まずは、「無料の勉強会からお金が売上が発生しない」「勉強会自体でお金を取らないといけない」という固定観念を取り払って頂くとういと思います。

**Q：無料の勉強会からどうやって最終的に購入や申込みにつながるのかイメージがつかえません…**

A：そうですね。最初に「何も売り込まないけど売れる」と聞くと「???」となると思います。だからこそ、この集客法が”新しい方法”なわけです。  
とても良い内容の勉強会に参加したとしても、最後に売り込みがあると、「やっぱりな」と思いながらも少し気持ちが下がると思います。特に「無料説明会」「無料勉強会」などという名前のもものは売り込みがあると、一定数の参加者の印象が極めて悪くなってしまう。  
そこで、特に困っている事を題材に勉強会を開催して、敢えて何も売らないことで「欲しい！」と思う人の方から手を挙げてもらうのがこの集客法のキモとなります。  
この部分は治療院さんや、店舗型の一人経営タイプのビジネスに特化して、更に効果が出やすいように伊藤先生にカスタマイズして頂いているので、ぜひセミナー内容で吸収してください。

**Q：どんな内容で開催していいか想像がつかないのですが…**

A：今のビジネスの中に、あなたの経験が沢山含まれています。その中から、世の中に強く求められているものを題材にして、勉強会を開催します。  
求められているものは何か？というと雑誌やテレビ、新聞、ネットニュースなどのトレンドでも良いですし、地域特有の問題を解決するものでもOKです。  
今回の勉強会集客法では、そうやって色々な角度からネタを見つける方法をお伝えしますし、その集めた情報を勉強会の骨子にまとめていくツールもお渡しします。ですからご安心ください。

**Q：なぜ勉強会集客法で集めた参加者はリピート率が高いのですか？**

A：通常新規の集客というと、あおり文句で気を引くチラシや、ホームページでの初回割引のメリットを強調したりする方法です。ですが、この方法で来た方というのは『値段』に極めて敏感な方です。初回1,980円に惹かれて来た方が、他の院で

1,880円をやっていたら、どう思うでしょうか？やはり安いほうになびきやすいわけですね。

対して、勉強会集客法で集まる方というのは、真剣に問題解決をしたい方。しかも、勉強会の内容であなたの信頼している方です。ですから、値段の安さであなたを選ぶわけではないです。ですから、割引が無くても、他の院より値段が高くても、あなたのことを選ぶ可能性が高い、ということになります。

**Q：田舎の方が有利とのことでしたが、都会ではこの方法は使えないのですか？**

A：都会でも使えます！なぜ田舎の都市が有利なのかというと、メディア企業の規模が小さく、一般の市民との距離が近いからです。都会で実施してうまくいっている人もたくさんいますので、都会でやる場合にはどうやって勉強会開催を進めていけば良いのか、しっかりとお伝えいたします。

**Q：口下手で、本当にしゃべるのが苦手なのですが…**

A：人前でしゃべるというのは、なかなか慣れないものですよね。安心してください。勉強会集客法のマニュアルには、話し方から、立ち振舞までしっかりと網羅しています。しかも、これらの内容はプロのスピーカーの監修の元に作られています。また、そもそも勉強会については、話し方が上手くなくても大丈夫です。工務店さんが実施する勉強会も、一般の社員さんや、普段表に立たない現場監督さんなどが、詰まりながら話すものなのです。それでも、内容についてしっかりと話す真剣さは伝わります。

**Q：勉強会の開催はどのくらい人が必要ですか？**

A：開催の規模にもよりますが、参加者30人くらいまでなら、充分一人で開催することができます。やりたいことがどれだけ多いかにもよるので、最初はシンプルに開催する方が良いと思います。

**Q：新聞社さんなどに後援申請を出すと、嫌がられたり、煙たがられたりしないでしょうか？**

A：メディア企業さんは、地元ではやはり一流企業として近寄りがたいイメージがあるかと思います。しかし、大丈夫です。実はメディア企業はそういう申請を日々受けており、対応は事務的に行われます。申請をして、審査が通れば、許可の通知が送られてくる、というシンプルなやり取りです。面談や、問い合わせなどがある場合もありますが、それも正規の手順として用意されているものなので、心配ありません。  
対応方法は会社ごとに異なる為、「2ヶ月前から申し込んでくれ」「こういう書類を用意して欲しい」ということをいわれる場合もあります。その場合は、**素直に相手の要求に応えるだけ**ですので、**心配せずに高確率で許可がおりる付属のテンプレートを使って申請を出していきましょう！**何度も許可を得てきたテスト済みのテンプレートですので、すぐに結果がでるでしょう。

**Q：新聞社さん、ラジオ局さん、その他のメディア企業さん向けのPRは本当にそんなに簡単に採用されるのでしょうか？**

A：はい。実際に、2ヶ月前に勉強会集客法をゼロから始めた富山のパーソナルトレーナーさんは、伊藤先生の指導の元で、ほぼテンプレートを使う形で、採用されました。そこから、10回連続で新聞掲載が続いています。PR（プレス・リリース）をする時の文章の書き方はテンプレートですぐに理解してもらえますが、「**どういうネタが通りやすいのか？**」「**どういう視点でPRを行うと採用確率が上がるのか？**」というところもセミナーでは詳しくお伝え致します。  
まさにここが伊藤先生の得意分野となっており、この部分だけでも特別なセミナーとしてお伝えできるほどの内容となっております。ぜひメディア戦略のパートについては特にご期待ください！

**Q：当日勉強会セミナーに参加できないので動画を公開してもらえないですか？**

A：はい。当日ご参加できなくても、東京会場にて録画した当日のセミナー内容を後日お届けします。当日のセミナー参加者限定の権利として、返金保証がありますので、その点だけ対象外とはなりますが、当日ご参加できなくても、**各種特典やバインダーテキストについてはお手元に届きますので、ご安心ください**

い。また、メールサポートなども問題なくお使い頂けます。  
また、事前にご連絡頂ければ、代理の方のご出席も可能でございますので、合わせてご検討ください。

### **Q：骨盤矯正でどうやって集客できるのでしょうか？**

A：骨盤矯正で集客する、というよりは、**地域特有の問題や時期・季節、トレンドに応じて解決する手段を提供する、というのが大前提**となります。その方法がたまたま「骨盤矯正」だったということですね。そうやって、**参加者の悩みやフラストレーション、辛いこと、にフォーカスして勉強会を開催**します。それに加えて、**地元メディアさんの協力を取り付け、少人数を集めれば良いわけ**ですから、問題なく集客することが可能です。そして、集めた参加者さんを高確率であなたの院に導くことができます。

**まだまだ質問を受け付けております。質問だけでなく「あれが欲しい!」「これが欲しい!」「こういうのを教えて!」といった”おねだり”でも全然OKです。伊藤先生にどんどんプレッシャーをかけてノウハウを出してもらいましょう!!**

**各会場先着15名には9つの特典付き!! (東京、大阪会場は残り数席!)**  
**Skype 相談、バインダーマニュアル、ストーリーテンプレート…**  
**数々のツールが一気に手に入る**

**『治療家向け勉強会集客法セミナー』**  
**お申込みはコチラから**

<http://fbtw.me/benrep>