

【集客編】

◎ 集客ツール

- ・ ホームページ 本気で集客するなら、専用サイトを作成する
- ・ SNS twitter・Facebook・Instagram・LINE
- ・ ブログ サイト内ブログ・アメブロ 他
- ・ 口コミサイト エキテン・ヘルモア 他
- ・ グーグルマイビジネス

◎ ブログ・SNSの留意点

- ・ もっとも効果的なのはビフォーアフター画像
- ・ 投稿数を増やす
- ・ 定期的な投稿が望ましい
- ・ タイトルやトップ画像を意識する
- ・ 興味を引くタイトル、内容にする
- ・ 正解は書かない(ウソはNG)
- ・ 記事内にリンクを貼る(料金ページ・実績ページなど内容と合致するページ)
- ・ 対象が女性なら写真を入れる(男性対象ならば文字だけでもOK)

◎ エキテン・ヘルモア

- ・ 口コミを集める
- ・ 正会員(5,000円～・税別)は・・・
- ・ ホームページ同様、内容を作りこむ

◎ 「なぜ、当院を選びましたか？」

- ・ ビフォー&アフター画像がいっぱいあった
- ・ ホームページが一番上に出てきた
- ・ ホームページに詳しい説明があった
- ・ 口コミの内容が良かった
- ・ 男性のO脚矯正をしていた
- ・ 回数券がない
- ・ 「骨盤矯正がいない」という部分に惹かれた
- ・ リバウンドしないと書いてあったから
- ・ インスタを見た
- ・ 通いやすかった
- ・ 地図(アクセス)が分かりやすかった

◎ ホームページ

- ・ トップページ上部が重要 にぎわい感、インパクトがある画像など
- ・ できるだけ多くのビフォー&アフターを作って掲載する
- ・ O脚の人が持つ疑問・不安・問題を解消する
- ・ 人の真似ではなく、自分の言葉で思いを伝える
- ・ 女性を集客した時は写真やイラスト、男性を集客したいときはテキスト
- ・ アクセスのページを充実させる
- ・ 予約への導線を分かりやすくする
- ・ 必ずLINEから予約できるようにする
- ・ フリーダイヤルにして電話番号を大きく表示する
- ・ スマホサイトはタップで電話がかかるとようにする
- ・ メールからも予約できるようにする

◎ 回数券について

メリットとデメリットがあるので、各自で判断してください

- ・ メリット リピートを気にしなくて良い・計画を立てやすい・まとまったお金が入る
- ・ デメリット 管理が面倒・嫌う人がいる・借金している気分になる(個人の感想)

◎ 施術料・メニューについて

- ・ 各自、事情が違うと思いますので、料金は自由に決めてください
- ・ ただし、モニターや特別な事情を除き、**格安や無料はNG**
- ・ ちなみに私は、初検料3,300円・施術料 女性 6,600円、男性 7,150円です
- ・ 一般的に、美容は少々高価格でもOKと言われています
- ・ ニーズや院のコンセプトなどに応じ、自由にメニューを作ってください

◎ 割引について

割引きする際は必ず理由をつける

初回割引・記念日割引・当日予約割引・雨の日割引など

- ・ 予約率が高い場合は不要
- ・ 初回割引は新規集客には有利
- ・ 初回割引額(率)が大きいとリピート率が下がる
- ・ 予約が埋まりにくい曜日や時間帯に誘導するのはアリ

注意 「期間限定」「大幅な割引」

◎ ビフォー&アフター画像の作り方

- ・「PhotoScape」などの無料ソフトを使って作成する
- ・ スマホやタブレットで撮影する場合は「ビフォーアフター」などのアプリを使う
- ・ できるだけアングル、大きさ、明るさなどをそろえる

PhotoScape(無料)ダウンロード

<https://photoscape.jp.uptodown.com/windows/download>

PhotoScape使い方

<https://lenaglfh.com/photoscape-howto/>

◎ ホームページ作成業者

モノレッジさん

<https://monoledge.com/>

格安(5万円前後)で対応も丁寧です。

もしモノレッジさんでホームページを作成する場合は

「〇脚矯正・美脚矯正専門スクール「希望(のぞみ)」を受講して
大阪の「なかの接骨鍼灸院」の中野に紹介された」

とお伝えいただければスムーズだと思います。