**XXXXXXX院事業計画書**

１．創業の動機とビジョン

1. 創業の動機
2. この事業を始めようと思ったきっかけ

マッサージは、体調を改善する魔術のような効果があると幼児の時に実感した。

この技術を身に着けることで、多くの困った人の健康寿命増進に貢献したいと思った。

1. ビジョン
2. この事業で為し遂げたいこと

国民の平均寿命は年々延びているが、人生100年を何も障害無く過ごせる保証は無い。自分の健康を自分で管理できる知識とスキルを伝授し、健康に長生きする知恵と自ら体調を整える習慣を一人でも多くの人に体得して貰い国民全体が元気になってもいたい。

1. 将来の自分の姿

年間300名、7年間で2千名の新規顧客に健康指導をおこなう。鍼灸マッサージの施術による体調改善、イオン水の活用、オーガニックフードの摂取、線光治療等の、複数の選択肢を患者個々の状況別に応じ最適な対策を提案する事で、疾病や痛みを軽減し老化防止策を図るノウハウを蓄積した権威となる。

自分の後継者を育成し、これまでに確立した手法を長期に渡り継続的に地域社会に提供して行く。

（１）経営理念

顕在化した痛みの改善だけでなく、根本原因を特定し継続的に対処することによって再発防止や疾患の進行を遅らせるメカニズムを広く地域社会に伝授し健康と福祉に貢献する。

（２）経営理念のための具体策

①　重症化している、又は治癒を諦めてしまった人に援助の手を差し伸べる。クリニックとエステの隙間を狙う。

②　きっかけとしての診療は、一般の治療院や美容エステに類するが、真髄としての治療活動はあくまでも他に選択肢のない重篤な患者を救済する事を主目的とする。

③　来院患者に対する施術のほかに、トレーニングセミナー等の出張教育やウエブ・トレーニング番組などを運営し、ICT(情報コミュニケーション技術)による伝達力を駆使し多くの人にアピールする。

２．経営理念

流行

重篤度

美容・健康・若返り

深川治療院

３．事業内容（ご記入ください）

1. 事業の種類
2. 鍼灸マッサージ
3. 線光治療
4. アレルギー対策指導
5. 歩行・体形矯正指導
6. 食餌指導
7. 出張
8. 自分の強みとなる商品（サービス）

保有資格：　　　 年　　月　　　日　　　　　　　　　　免許取得

年　　月　　　日　　　　　　　　　　免許取得

年　　月　　　日　　　　　　　　　　免許取得

得意分野：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　．

1. サービスの品揃えのコンセプト

設置治療設備：　　　 　　　　　、線光治療機器（アトピー性皮膚炎そのた各種疾患）

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　．

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　.

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　.

1. 価格設定
	1. 鍼灸マッサージ―――――――――２時間２万円（定期会員は30％引き）
	2. 線光治療――――――――――――１処方７千円
	3. アレルギー対策指導―――――――１か月３千円
	4. 歩行・体形矯正指導―――――――３か月６千円
	5. 食餌指導――――――――――――６か月９千円
	6. 出張日当　半日１万円
	7. 定期会員　年会費３千円

４．対象市場

1. 誰にそのサービス（商品）を提供するか
* 患者に対する施術による体調と健康の改善情報を提供
	+ 医薬品では治らない問題の改善
	+ アレルギーやアトピーなどの原因により治療の選択肢が少ない患者のケアー
	+ 自らの治癒力を引き出す
	+ 疾患と食事のマッチング診断と指導
1. どのように参入するか
* デジタルマーケティングの導入（ホームページによる治療方針と選択肢の紹介、所在地、内部の設備映像、衛生管理体制、定休日(日曜、木曜休診)、予約システム等の案内をGoogle検索で出る様にする）
* 定期セミナーを通じた地域活動の展開
* 日々の診療と顧客の声を反映したブログの発信
* Web広告による宣伝活動

５．競合の状況

1. 競合事業者の特徴
* 柔道整体等、法人化し組織化した治療院が進出してきた
* 保険適用をアピールするところが出てきた
1. 競合事業者の問題点
* 従来からの個人治療院は、口コミ営業か紹介に頼っていて営業力は弱い
1. 関連業種との競合はないか

スポーツクラブ、ジム

ヨガ・セラピー教室

整形外科理学療法士

６．販売の仕方と販売促進方法

1. 販売の仕方（店舗、訪問セールス、ネット販売・・・）
* 来院を促進させる（デジタル営業）
	+ 健康コミュニティーを組織する（ライングループ「ピンピンころり」）
	+ 食餌・飲料水・健康器具の正しい知識と情報を配信する定期会員クラブ「スローライフ・クラブ」を組織する
	+ 各種セラピーの実験成果の動画を配信する
	+ 通院患者の疾患分類をアピールする
1. 販売促進方法（リアル営業）
	* 症状が改善した患者に、手記を執筆してもらう
	* 口コミでの紹介を依頼する
	* 既存顧客に定期通信のしおりを送付する（季刊）
	* 季節の変わり目に健康予防キャンペーンを行う
	* 区役所や市役所の会場を借りセミナーを開催する
2. 定期会員組織を構築する
	1. 規約作成
	2. 会の目的
	3. 入会資格、退会手続き
	4. 会費の金額と納入方法
	5. 会費に見合うサービスメニューの提示
	6. 新規会員募集方法
	7. 退会防止策

**ブログによる誘導マーケティンのテーマ事例**

* 他の治療院との差別化
1. 治療のこだわり
2. 入り口のきっかけ作り
3. 当院でしか出来ない事
4. 暮しの一部として身に付けたい事
* 来院患者様の例(症例のツボ)
	+ - タクシードライバー
		- アスリート
		- 俳優・音楽家・芸人他ステージ出演者
		- デスクワーカー
		- 介護従事者
		- 躓き易いと思った方
* トレーニング会員（サブスクリプションビジネス）

 詳細手順・内容・画像(ブログで追加)

私はこれで治りました

1. 光線治療
2. 体幹の矯正
3. 体の弱い部位の予防
4. ストレスと肌荒れ
5. 蕁麻疹
6. アトピー
7. 喘息
8. 食物アレルギー

〜20件まで書き、随時改定して行く。

* 症状別20例
* 治療方法別20例

* ベンチマークレポート(星の⭐️数)

写真、動画、メッセージ、メモーーーー***お客様の声***

* 顧客の組織化とコミュニティ作り
* 妃都美便り(季刊)〜お元気ですか、季節の変わり目です。〜に気をつけましょう♪
* 続けてますか？
	+ 朝のストレッチ、
	+ 足のマッサージ
* 視力回復？分間トレーニング
* 在宅ワーク？分間リラックス（視力の回復）
* ギックリ腰になりそうな時は
* ギックリ腰になったら
* 五十肩とはどんな現象？
* 五十肩肩になったら？
* 僧帽筋、棘上筋―――筋肉と筋膜の知識

* 心の筋トレ〜ストレス管理
	+ - 話のツボ〜パラダイムシフト講座

* 私の小さな地域貢献（ドローン撮影画像付き）
* 歩き方教室
* オーガニックフード講座
* オーガニック料理教室
* 野菜の摂り方

* ホームページ広告の継続判断基準
* 開始から6ヶ月、ブログが出揃って3ヶ月で患者予約数が新規に増えるか？
* 目標:
週一1名、月4名、1年後に、週一3名、月12名の新規患者が来るか

* 成果が出れば継続

投下資本:　６か月毎に集計し、新規患者の月平均売上増加額の10％を広告投資に回す（10万増えれば、１万円投資X６か月分＝６万円、５万円増えていれば５千円X６か月分＝３万円）

– ホームページメンテナンス業者を探す

ｰ ブログの編集業者を探す

ｰ チラシ印刷ｰ>タクシーに乗せる

* 事業活動時間配分

−施術稼働時間〜週5日(日曜、木曜休診)

・紫外線治療機器

・電気マッサージ機

・高齢者

・運動不足の中高年

・疾患のある患者

Rarity (希少性)

Organization (企業組織)

・マッサージ

・鍼灸

・光線治療

・オーガニック・イオン水

の組み合わせ治療の知見

・マッサージや整体は営業が弱い

・圧倒的多数に情報伝達

・入口は気軽に

・ターゲットは絞り込む

・業者との提携

・同業者との提携（地域別）

・IT業者へのアウトソーシング

・

・施術なら徹底して

・最後は自己治癒力

・生活習慣を指導

・コミュニティの情報交換

Value (経済的価値)

VRIO分析– 持続的競争優位の源泉

5 Force Model – 業界構造分析

新規参入企業

供給業者

買手企業・消費者

代替製品企業

・エステ・美容クリニック

・美容・若返りサロン

・健康・日焼け

・線光治療機器資材

・イオン水シャワーヘッド

**XXXXX院**

Imitability (模倣困難性)