

## 問診顧問サービス

問診・リピート部門の顧問として  
浅妻が関わらせて頂く

# 問診顧問サービス

主な内容は3つです

- ①浅妻とスタッフさんの『ズームセッション』  
月に2回のセッション  
グループLINEを作って、質問やアウトプット。
- ②問診顧問として、『経営者さんとの連携』  
経営者さんと密に連絡を取り、  
指導の方針を進めていく。
- ③徹底的に問診が言語化された、『動画講座』  
浅妻の8年の歳月と、  
4000人の患者分析を行ってきた講座

# ☆問診顧問サービス

まず、顧問という言葉を使う理由は、  
『一緒に成長していきたい。』という思いからです。

前提として、「私と問診力を上げていく。」という点に関して、  
スタッフさんは最初から本気ではありません。

スタッフさんからしたら、  
「いきなり紹介されたやつに、なんか偉そうなこと言われている」  
という状態なんです。

とりあえず聞く姿勢や態度は取ってはくれますが、  
まだ私に対して本気ではありません。  
まあ、そりゃそうなんですよ。

だから、まずは**問診力をあげたい、リピート率を上げていきたい！**  
という**姿勢作り**から始まります。

# ☆問診顧問サービス

そのために、

「問診のプロである浅妻先生にお願いすることとなりました。」

「言語化するスキルが非常に高い先生です。」

「関係性を深めていきながら、一緒に問診力アップに向き合ってください」

という感じで、

**問診の顧問**として私を紹介して頂きたいです。

セッションの中で関係性を構築していき、

私を信頼していただければ、

「問診力を上げて、治療家としての誇りを持てるようになりたい！」

「リピート率UPは浅妻の言うことを聞くしかない。」

という状態になっていきます。

要は、スタッフさんを本気させるために、

**顧問として向き合う権限を私にください。**

という感じですね。

## ①ズームセッション

私がセッションの中で、「上げにかかる」数字は2つ。  
「**新規リピート率**」と、「**個人の月商**」です。

私と1ヶ月、2ヶ月とセッションしていけば、  
治療院の中での1番高額なコース、もしくはLTVが高いコース  
への移行率が5%~10%は上がるはずです。

今の段階で、

- ・落としている、新規の患者さん
  - ・継続通院に繋がられていない、既存の患者さん
- こういったVIPな方を拾えるようになります。

だから、このセッションの料金を、**契約期間内にペイを目指します。**

## ①ズームセッション

**問診力が低いというのは本当に致命的**です。

リピートに繋がられる患者さんを、落としてしまっている。

つまり、身銭を切って集客している患者さんを、「見送っている」のです。

煽りたい気持ちはありませんが、  
問診力が低いことは本当に勿体無いと思っています。

だから、一刻も早く問診力を上げて、  
**新規も、既存も繋ぎ止められる力を身につける**必要があります。

例えば、10人中、6人リピートだったスタッフさんが、8人リピートになれば、  
単価やLTVにもよりますが、5万/10万と月商が上がりますよね。

そして、数字に対する姿勢作りは、大体初回のセッションで仕上がります。

**なぜなら私は、やる気にさせるプロなので。**

## ①ズームセッション

今数字、売上の話をしましたが、私が提供できる1番大きな価値は、  
『**スタッフさんに全力で向き合う、なんならぶつかる。**』  
ということです。

指導に必要なのは、  
「**語彙力**」と「**バランス力**」。この2つです。

「語彙力」は、指導する際の言葉のバリエーションですね。  
スタッフさんごとに刺さる言葉が違うので、そこは指導者のスキルに左右されます。

もう一つの「バランス力」は、緊張と、緩和のバランスを取る力です。  
スタッフさんに厳しすぎると嫌悪感を抱かれ、優しすぎても変化が出ない。  
ということですね。

この2点を意識して、**スタッフさんの感情を揺さぶりにかけます。**

## ①ズームセッション

私の**問診力をあげようとする「熱意」**を感じ取ってもらい、患者さんとの向き合い方を学んでもらいます。

この指導方法に、私は絶対的な自信を持っています。

スタッフさんにはセッション録画を振り返ってもらいますが、その時に、

「ご自身の表情や、感情の動きを観察してください。」と指導しています。

自分自身の**「感情の揺らぎ」**を得ることによって、人の心の掴み方もわかります。

基本的に、患者さんの感情を揺さぶらないと、絶対にリピート率が上がりませんから。

私は、感情を揺さぶるのに、**このような再現性**を持たせています。



## ②経営者さんとの連携

私は1回のズームセッション、なんなら開始10分くらいで、そのスタッフさんのスキル・性格・セッションへの意欲。

**全部わかります。**

- ・〇〇先生はこのようなタイプですね。
- ・このような姿勢です。今こんな課題を感じています。と的確な見解を、経営者さんにお伝えできます。

洞察力を極めてきた浅妻だからこそできることなので、こういった『**経営者さんへのフィードバック**』にも、大きな価値を感じてもらいたいと思います。

私からの情報を加味してスタッフさんと接すると、院内の雰囲気も今よりもよくなるはずです。

## ②経営者さんとの連携

「〇〇の部分意識しているみたいだね」  
「セッションで指導されたことやってみてどう？」  
と問いかけてあげてください。

つまり、この顧問サービスを通じて、  
経営者さんのスタッフさんへの**関わり方も進化させていってほしい**のです。

これは、経営者さんからよく言われるのですが、  
**「浅妻先生が、言えないことをビシッとってくれるから助かる。」**

外部の人間から言われた方が響く。  
というのは大きなメリットですが、

**私が指導をしている姿勢から吸収できそうなことは、  
現場で実践されることをお勧めします。**

## ②経営者さんとの連携

私1人の力よりも、  
**経営者さんと連携**していくことで、成果が変わってきます。

具体的にやってほしいことは、

- ・私がスタッフさんの様子をLINEで聞いたら、返して頂くこと。
- ・スタッフさんとのズームセッション録画をできる限りみて頂くこと。

【指導を任せてもらって、経営者さんの時間を確保する】  
【問診部門の顧問である浅妻が、勝手に売上を上げておく】  
というのもこのサービスの大きなメリットなので、  
**「できる限り」で大丈夫です。**

## ②経営者さんとの連携

そしてその上で、  
**経営者さんの「想い」の部分も教えてください。**

「〇〇先生も意識していると言っていましたが、、」  
「この辺は〇〇先生の想いを聞いて思ったことですが、、」  
とセッションの中に、  
**経営者さんの想い（理念）を差し込んでいきます。**

「自分のスタッフの成長のためなら、浅妻に全力で協力するよ」  
というような、  
浅妻への向き合い方によって、  
成果が変わってくるので、  
**できる限り私とコンタクトをとっていきましょう。**

### ③動画講座

どんな講座なの？というところ、  
『誰も言語化してこなかった領域を、細かく言語化している講座』です

見て頂くと、ほぼ100%の確率で、  
「ああ、なるほど！そういうことだったのか」  
と、今ままでなんとなくやってきたことが、  
超明確になります。

患者さんに何を聞くべきか、何を話すべきか、  
こういった「知識」的な部分もそうですが、

患者さんにこうやって話す、こうやって聞く、  
という「コミュニケーションテクニック」も、明確に言語化しています。

### ③動画講座

問診力は、患者さんと向き合っていけば、  
いつかは必ず上達します。  
少しずつ人間力やプレゼン力も上がるはずなので。

ただ、それだと**圧倒的に遅い**ですよね。

**【こうすれば、】**患者さんの心を確実に掴める。  
とはっきりと言い切っている講座なので、  
**成長をかなりショートカット**できます。

第一章から第七章までありますが、  
終始、なるほど！の連発になると思います。

問診の部分はこれさえ見ればほぼオッケーと言う内容なので、  
新人スタッフさんにも見ていただけますし、  
セッションを受けていないスタッフさんにも必ずみてもらってください。

### ③動画講座

私が8年かけて積み上げてきたものなので、  
この問診講座だけでも、  
数百万の価値がある自信があります。

言い方を変えたら、  
私の治療院のノウハウの流出になってしまいますが、  
**顧問として携わらせて頂き、一緒に成長していきたい。**  
と思える治療院さんには、ご提供させて頂くことにしました。

穴が開くほど見てもらいたいコンテンツです。

こういうと、  
「よくある問診講座でしょ？」  
と言われそうですが、**全く違います。**

### ③動画講座

他の動画と違うことは、  
たくさんあるのですが、1番は実用性。  
一回学んでいただき、  
実践すると、『**一生使い続ける**』ということです。

動画講座の中にたくさんの知識・マインドセットの話が出てきますが、  
無駄なことは一つもありません。

よくあるのは、受けて終わり。  
とか、見た後は気合が入るけど、そのあとは続かない。という講座ですよ

しかし、私の講座は、  
「**使わざるを得ない**」みたいな感じになっていきます。

実際に私もリピート率は9割前後ですが、  
問診講座の内容しか使っていません。



# おさらい

問診顧問サービスの

- ①『ズームセッション』
- ②『経営者さんとの連携』
- ③『動画講座』

これら3つを徹底することで、

- ・ スタッフさんの患者さんへの向き合い方
  - ・ 新規のリピート率や月商
- そして、
- ・ 経営者さんのスタッフさんへの関わり方

**全てが変わることを断言できます。**

全力で貢献いたします。

一緒に成長していけると嬉しいです ^^

# 問診顧問サービス全般の料金（税抜価格です）

①スタッフさんとの『ズームセッション』

②問診顧問として『経営者さんとの連携』

3ヶ月契約

1ヶ月25,000円×3ヶ月=75,000円

6ヶ月契約

1ヶ月20,000円×6ヶ月=120,000円

※スタッフさん2人目以降は上記と同料金を追加します。

+

③問診動画講座

280,000円

## 動画講座

### ☆問診全般について

今回は、この問診全般のみの講座です。

### ☆治療計画(作成中)

(頻度や期間のすり合わせ)

→セールス要素

☆既存患者全般について (作成中)