泰然セミナー

第１回

これは何の数字でしょうか？

260,000,000,000

おめでとうございます

- これからあなたは治療院経営で少なくとも『**週休３日で年商３０００万円（かつ金融資産１億円）**』を実現するための具体的な手順を文字通りすべて知ることができます
- 世の中の“エリート”を遥かに凌駕する結果を
- お金がちゃんと残る仕組みを作り（ビジネスモデル）、お金をちゃんと残してくれる人を集める（マーケティング）

「持続可能な成功」を収めるために

- 結果にふさわしい自分になり（第２回）
- 結果が出るようなルールの下で（第３回）
- 結果が出る方法を継続する（第４回）

※　すべてをクリアしなければならない

※　クリアしなくても先に進める仕様であることに注意

僕の『理念』と『世界観』

- 理念：『どんな時代の変化に直面しても、本質を掴み、思考し続け、技術で切り拓いていき、自らが結果を出すことはもちろん、与えられた自分の力を他人のためにも用い、助けることができる人材の育成』
- 世界観：『一人ひとりが自分の人生の主人公として生きる世界、失敗を恐れず、何度でもチャレンジして自分の可能性を広げていく、愛し愛され、人生を思う存分楽しめる世界』

「持続可能な成功」とは？

- **<u>お金と時間が両立することが大前提</u>**
- 来月の生活費が足りるかどうかが不安で仕方がない治療家
- 休みもなく睡眠時間も不足した疲れ切った治療家
- 論理とは…
- 妥当な推論は人類の歴史のあらゆる時代に用いられてきた
- 週休３日で年商３０００万円（さらに金融資産１億円）
- どんな目標設定であったとしてもやることは変わらない

あなたが得たいものは？

- 事実ベースの目標設定
- 感覚ベースの目標設定
- 想像ベースの目標設定

- アリとしても、キリギリスとしても
- 「給湯器が壊れちゃって…」
- 「あの人、マジでケチだったよねｗ」

期待値を極限まで高める３要素

- **<u>これまでの膨大な実践データから、治療家の理念とも合致する、期待値の高いビジネスモデルはもう判明している</u>**
- 「誰がやっても」というのが期待値
- 偶然に任せていては持続可能な成功には辿り着けない
- 形態／ポジショニング／理念
- 理念という旗を掲げ、根拠ある計画に沿って、患者を理想に導く
- 理念を中核に据えた教育事業

形態：二極化を生むもの

- 『修理型経営』と『教育型経営』
- 治療家の多くは入り口で大きな誤解をしている
- どちらが「持続可能な成功」に近づけそうか？

ポジショニング：収益が決まってしまう

- リラクゼーションと治療院と医療機関
- 平均売上は８７５７万円、平均利益は２８８７万円（医療経済実態調査報告書より）
- **<u>なぜこのような差が生まれるのか</u>**

ポジショニング：収益が決まってしまう

- リラクゼーションと治療院は「リードできるかどうか（来院頻度をコントロールできるかどうか）」
- 治療院と医療機関は「リードできる仕組みを持っているか（来院頻度をコントロールする仕組みを持っているかどうか）
- 『問診⇒（客観的）検査⇒計画⇒治療』という流れにすれば、医療機関にほど近いポジションを取ることができる、つまり…

理念：なくてはならないもの

- ヒント：一過性の成功であれば理念は必要ない

クリアすべき４要件

- 分単価は３００円以上
- 治療単価は５０００円以下
- 治療計画は２４回以上、その後も継続
- まとめ払い率（ＯＴＰ）は７０％以上

初診を作ってきました

【初回】問診

全編通じてのマインドセット

- 「学び方」で人生が変わる
- ビジネスモデルの瑕疵はマーケティングではカバーできない
- ビジネスモデルは技術である
- 巨人の肩に乗る
- 「腑に落ちる」に騙されない
- 普通に成功する
- 過去は変えられる
- 「持続可能な成功」こそが患者さんのため

「学び方」で人生が変わる

- 『みんな、やってへんねんな』
- 人間が抗えないルールに沿った「凡人が天才を超える勉強法」
- 恒常性、可塑性、忘却性
- １．短期間に集中して繰り返すこと
- ２．結果に左右されず継続すること
- ３．継続を途切れさせないこと

ビジネスモデルの瑕疵はカバーできない

- マーケティングを死ぬほど頑張ったとしても…
- 治療院経営の必修科目

ビジネスモデルは技術である

- 技能は主観的、技術は客観的
- 技能は「人自身が持っているもので経験で築き上げたもの」
- 技術は「表現や伝達を意図するもので具体的な方法論として記述されているもの」
- 練習すればうまくなる

巨人の肩に乗る

- 『私がかなたを見渡せたのだとしたら、それはひとえに巨人の肩の上に乗っていたからです』
- これまでの膨大な実践結果から導かれたもの
- こちらに背を向けてドラムを叩くインディーズバンド

「腑に落ちる」に騙されない

- ホントに腑に落ちるのは「できてから」
- 逆上がりと同じ
- 現状維持をするための天才的な言い訳

普通に成功する

- 「どうしちゃったんだよ、あいつ…」「見てて心配になります…」ではなく「なんかすげぇいい感じじゃん！」と言われるように
- 普通に成功するには、普通に有能でなければならない

過去は変えられる

- 『これはお前が始めた物語だろ？』
- あんな過去もこんな過去も全肯定できるような大きな結果を
- こんな大きなチャンスを逃していいのですか？

「持続可能な成功」こそが患者さんのため

- 患者があなたに望むのは最高の治療
- お金と時間を両立させたほうがいいのではなく、両立させなければならない