



**集客から単価UPまで
日本かつさ協会14年の成功例・失敗例**

日本かつさ協会

無断転載禁止

島田淑子は日本で初めて
「刮痧（グワシャー）」を「かっさ」と呼んだ
「かっさの名づけ親」です



日本かっさ協会・会長
鍼灸師・美容師・調理師・国際中医薬膳師
セラピスト歴35年・講師歴25年

日本のかっさの第一人者・かっさの名づけ親

- 日本で初めてのかっさ書籍
「かっさマッサージ」(KKベストセラーズ)を出版
- 「魔法のかっさプレート」(永岡書店)は17万部のベストセラーに

アユーラ「ビカッサシリーズ」を始め企業監修多数

現在はかっさセラピスト育成とともに
発酵・薬膳・分子栄養学を使った食事法を提唱し
北鎌倉の「気流LABO」にて東洋医学を柱とした
健康・美容・食などの研究やセミナー活動を行っている

目次

- 集客視点でみた「鍼灸院」
- セラピストという立場での集客
- リラクゼーション業とは？
- SNSで集客できる？
- 日本かつさ協会14年間の卒業生たちの集客成功例
- 営業活動してますか？
- 地域密着型・アナログ集客の成功者
- 地元の応援団の口コミが最強！
- 初歩的なサロン・治療院の経営のお話し
- 単価UPのために
- かつさとは？
- 日本かつさ協会・セラピストたちの集客失敗例
- 新しいSNSの使い方提案
- ターゲットを絞る
- 集客の流れをつくる・リストを取る
- 日本かつさ協会の活動

集客視点でみた「鍼灸院」

- 広告制限
- 鍼を刺されるというハードルの高さ
- 治療を売り込むハードル

かっさセラピストたちに聞いてみました

腰痛・肩こり・体調不良の時
鍼灸をファーストチョイスにしますか？



セラピストという立場での集客

そこで
「セラピスト」
という立場で
集客

してみてもいいでしょうか？



しかもセラピストなら
学生のうちから活動可能です！

リラクゼーション業は国が認めた職業です

2014年4月、総務省の日本標準産業分類において、
「**リラクゼーション業（手技を用いるもの）**」
が新設されました。

手技を用いて心身の緊張を弛緩させるための施術を行う事業所をいう。

その他

●エステティック業

（手技又は化粧品・機器等を用いて、人の皮膚を美化し、
体型を整えるなどの指導又は施術を行う事業所をいう。）

●療術業

（ボディケア、ハンドケア、フットケア、ヘッドセラピー、
タラソセラピーの施術）



SNSで集客できる？

SNS集客

- 成功している人もいるがスキルと継続が必要
- 場所が限定されているものにはハードルの高い集客ツール

SNSから集客する場合

- 地道な継続が必須
- 変わりゆくアルゴリズムに対応する必要あり
- 新しい機能に対応する必要あり



日本かつさ協会14年間の卒業生たちの集客成功例

- 地域密着型
- アナログ集客



コロナ以降
「都市」
ではなく
「郊外」
が注目されている



治療家だけど営業活動って必要？

治療院やサロンの主な営業形態	
新聞の折り込み広告 雑誌やタウン誌のタイアップ記事	リターンが少ない
ポータルサイト	高コスト 理想のクライアントに会いづらい
SNS・ブログ	ほぼ無料 理想のクライアントに会いやすい
リアル集客	これに勝るものはない

地域密着・アナログ集客

地域のイベント参加
美容室やカフェのブースを借りる

- かっさを体験してもらう
- サロンを知ってもらう
- 自分を知ってもらう



地域密着型・アナログ集客で成功した人は

かさ・東洋医学
が語れている人



地元の応援団のロコミが最強！

先生方の地域の応援団をつくる



ロコミしてもらう

- ロコミしてくれた方への特典
- ロコミされた方への特典

鍼灸治療を安くするわけにはいかない

→リラクゼーションの手技を持つ

→特典・割引可能



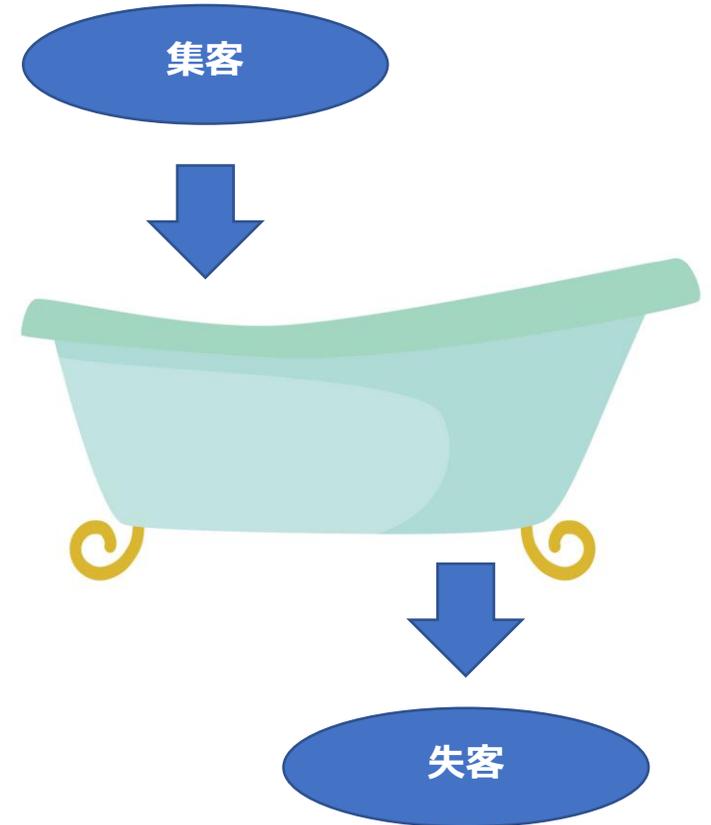
ここで初歩的なサロン・治療院の経営のお話し

- 1か月の売り上げ目標 ÷ 単価 = 顧客数
- 顧客単価 × 1日人数 × 1か月稼働日数 = 売り上げ

MAXの顧客数は決まる


ここまで頑張って集客する！

この顧客が定期的に通ってくれば
もう集客は必要ない



単価UPのために

鍼灸院・治療費平均	: 3,000円~4,000円
リラクゼーション業相場	: 10分1,000円
エステ1回施術料目安	: 10,000円~

★医道の日本・治療費について（2000年調査）

https://www.ahaki.or.jp/research/data/idou/idou_7.pdf

3,001円~4,000円 : 33.8%

2,001円~3,000円 : 26.1%

1,001円~2,000円 : 15.9%

4,001円~5,000円 : 11.0% 計86.8%

★筑波技術大学・明治国際医療大学共同研究（2016年調査）

全日本鍼灸学会雑誌：2019年69巻3号

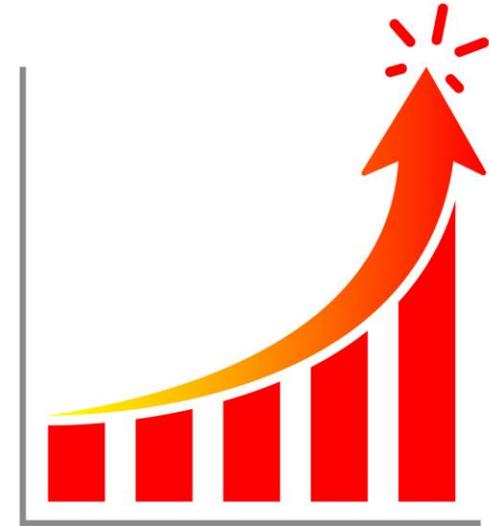
4505票中→3117票回答

施術料：3,000円

月間患者数：98人

年収：324万円

月収：27万円



**リラクゼーション・美容を導入して
単価UP！**

「かっさ」は東洋医学の治療法の1つです

「かっさ」は

同じ東洋医学が柱なため

鍼灸治療院の
リラクゼーション・美容
のメソッドとして

親和性が高い



日本かっさ協会・セラピストたちの集客失敗例 1

● イベントの内容の間違い

ターゲットを間違えている
大切な技術を教えてしまう

ex) セルフかっさセミナー

→セルフでやりたい人と、サロンで受けてたい人は別

★鍼灸院だとお灸セミナー

● イベントでの価格の間違い

集客なのか
収益UPの活動なのか

● イベントでの準備不足

イベント後の流れを作っていたか
どこにリストを集めるのか



日本かつさ協会・セラピストたちの集客失敗例2

集客なのか？
顧客満足度UPなのか？

<よくある失敗>

集客に困る



新しいメソッドをどんどん導入する

新しい機器を導入する

集客ができるようになることと
技術のスキルアップは
別物です



新しいSNSの使い方提案

「検索される」
ことを見越した使い方

- **集客ツールではなく「確認」ツール**
としての使い方
- **既存患者さん・未来の患者さんへの情報**
 - ・ 休診日・予約状況など
 - ・ サロン・治療院のコンセプト・想い
 - ・ お役立ち情報
 - ・ クライアント教育
など



ターゲットを絞る

東洋医学・鍼灸院
オールマイティーに診れる

だけど
ニッチにターゲットを絞る方が
理想のクライアント・患者さんに
出会える確率UP！



誰に向けて何を提供するのか？



SNS・HP・line・ブログ

集客の流れを作る・リストを取る

日本かさ協会では
流れをつくるために
lineビジネスの使用をおススメしています

- リストが集めが気軽にできる
- プッシュできる
- 個別のやりとりができる
- クライアント教育ができる
- かなり年配の方もlineは使える



日本かっさ協会の活動

東洋医学を使いこなせるセラピスト育成
集客に合わせた技術ステップ
集客に困らないサロンづくり
line・Instagramの使い方講座開講

技術＋知識を持つセラピスト育成
集客のできるセラピスト育成

1人サロンの不安を解消



「集客できて選ばれ続けるセラピストになる」 7日間無料メールセミナー



＜メールセミナーで学べること＞

- 1日目：セラピストって素敵な仕事です
- 2日目：人を触ったことがなくてもセラピストになれますか？
- 3日目：選ばれ続けるセラピストになるための新しいサロンの役割
- 4日目：セラピストを目指す人の最短技術習得法
- 5日目：いきなり起業して集客できますか？
- 6日目：ボディトリートメントから始める理由
- 7日目：リスク0でセラピスト起業するために



QRコードからお申込みくださいね♪



日本かつさ協会HP



SumikoShimada Instagram

かつさと食の情報配信中！



日本かつさ協会line公式アカウント

れんげでかつさe-bookプレゼント中！

