

一努力しても努力しても成功しない、ある整体師の実例（2）

整体経営が向上するサイクルが理解できると、努力しても努力しても成功しない理由がわかります。

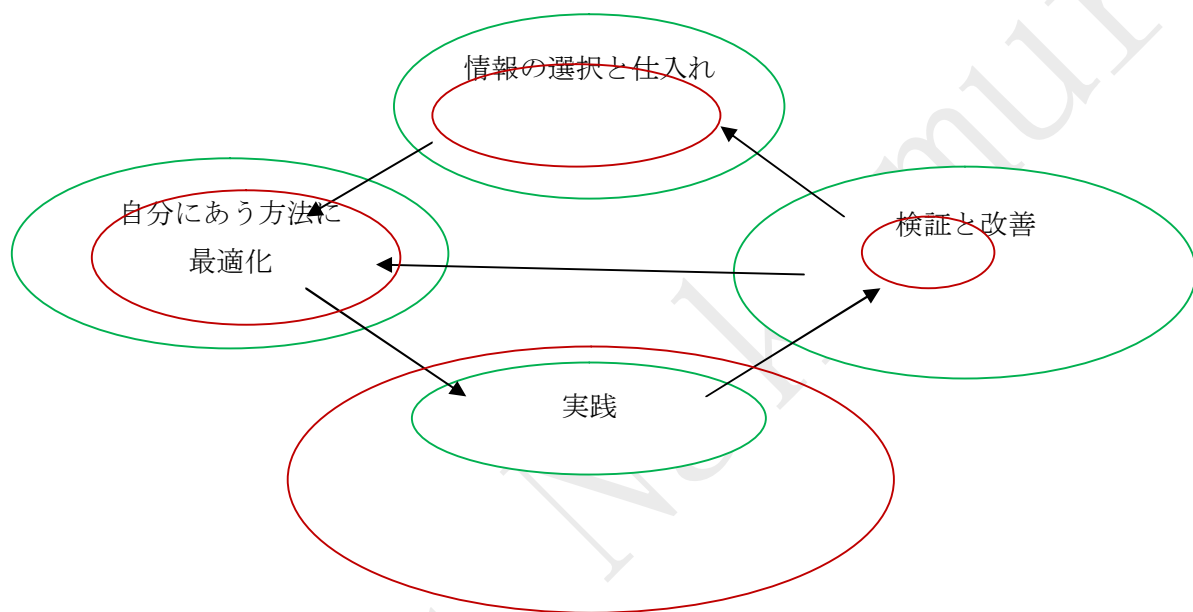
私が経営改善のアドバイスをさせていただき、経営改善を達成した整体師さんを例にして説明しましょう。

赤：成功していない頃、費やしている仕事量・能力

施術収入が月20～40万円。何をどう工夫しているのかもわからない。

緑：経営改善後の仕事量・能力

約10日間のセミナーで得た、技術と情報に変更して全ての仕事スタイルを変えた頃。施術収入が月80万円に。



<成功していない頃>

経営に関する情報は皆無でした。当時の技術も素晴らしいものとのことでしたが、活用できる症状の範囲や改善スピードなどには差がありました。それを補うために、最適化（工夫）する時間に大きな負担がかかって、様々な工夫をしていたそうです。工夫を重ねた結果、比例して実践しなくてはならないことも多く、膨大な時間と体力を消耗するような方法しかとれませんでした。そのために、働いても、働いても成果がでないと悩んでいました。

情報量が少ないこと、時間がなかったために、検証と改善をすることもままならない状態でした。

もし、工夫することをやめたら経営が立ちゆかなくなりますし、工夫をするほど働く時間が増えるだけで根本的な改善がなされないという悪循環に陥っていました。

<経営改善後>

これまでの整体院の欠点は、患者さんのリクエストに応えるような整体で、患者さん都合の来院であったために予約がとれなかったことでした。気が向いたら電話で来院するという行き当たりばったりの営業といえます。

しかし、それでも、来院があることは、患者さんとのコミュニケーションがとれている翔子でもあります。

そこで、体の状態を伝えやすい施術であることに着目しました。体の状態を把握して、患者さんと改善を確認しながらすすめる施術スタイルに変更したところ、次回の予約を確実にとれるようになりました。

その結果、実践する時間と費用（施術時間や集客の広告）が大幅に削減され、収益性の高い経営ができるようになりました。