

【 療養費請求から自費に変更する方法】

接骨院、整骨院の先生。

今この業界は療養費請求の厳格化、競合店の乱立で経営が非常に難しくなっています。
私の住む愛知県では傷病数、通院日数、受傷原因の調査、医師との重複請求の禁止
など非常に厳しい状況です。

私は開業して33年、柔道整復師として44年になります。
良い時代も悪い時代も見てきました。

=====

複数の収入の柱を作る

=====

今後、柔整はおそらく経営困難になってくることは目に見えています。
これからは複数の収入の柱を作らなければいけません。

私も3年ほど前より自費での施術を始めました。

5年ほど前より療養費請求が厳しくなりライバル店や整形外科が近くに出来、売り上げが
激減した時期がありました。

じわじわと減っていた売り上げが一気に200万ほど下がってしまいました。

これは大きな問題でした。

それまでの私は電気治療とマッサージだけの施術を行なっていました。

これではダメだと思い色々と勉強しました。

でも中々、成果が出ない時期が続きました。

転機は筋膜リリースという施術方法を覚えたことでした。

この方法は色々な症例に効果が出ることが出来、内臓、不定愁訴など色々な分野で応用が効
く施術方法です。

対象範囲も広く、高齢者、アスリート、慢性疾患、急性疾患関係なく施術できます。

これによってほとんどの患者様に対応できる様になりました。

そこから自費を始める事に自信が持てる様になりました。

おかげでその年は昼間の休憩時間だけの自費施術で100万円増とスキルが上がったおかげで

全体で200万円の売り上げ増を達成しました

ここでは自費を始めるためのノウハウをお話しします。

=====

基礎を作る

=====

巷で月商100万円とか1000万円を簡単にあげる方法とかありますがそれは一部の人の話でそんな簡単に売り上げを大幅にあげられるものではありません。

確かに高単価にして施術を行えば当然、売り上げは上がります。

しかし、それが安定してあげられるかと言うと相当な努力が必要となります。

それは何かと言うと集客です。お金もかかるでしょう。

特にスキルのない人は集客がかえって自分を苦しめる原因となってしまいます。

先ずはお金をかけずに自費に持って行くことがリスクの少ない方法です。

ではどうするか。

=====

既存の患者様を自費に変える

=====

お金をかけずに自費を始める方法の1番として先ず先生の患者様に自費を勧めることです。

どうしても療養費請求をしていると自費でお金をもらうことに抵抗を感じてしまいます。

私も最初はそう考えていました。

現在はエステ、整体など色々な自費でやっているお店が増えており患者様も案外、自費に慣れていきます。

我々は按摩、マッサージなど慰安的なものは敬遠する傾向があります。

健康維持やロコモ、メタボなど予防医学の知識を保つことが大事です。治療ではなく

健康を優先すれば自費での施術は簡単に出来ます。

当院では普段は近くの接骨院に通っていて体のメンテナンスということで月に2回ほど通院してく患者様も見えます。

案外、按摩、マッサージに通っている患者様はいます。腰痛、肩こりなどで通ってくる患者様は自費に変えやすいですよ。

=====

院内チラシを作る

=====

押し売りは患者様に嫌われますのでまず、自費を始めたことを患者様に告知しなければいけません。

院内チラシが一番、効果があります。院内ポスターも必要です。

院内ポスターで患者様に認知してもらいチラシを配布する様にします。

先生のところに通われている患者様は先生を信頼していると思います。

その患者様に

「自費を始めたから知り合いなどにチラシを配って下さい」

と言えば患者様が勝手に広めてくれます。

すると口コミで今まで来てなかった既存の患者様などからも

「先生のところも自費やっているんだ。一度お願いします」

という問い合わせが入る様になります。

最近が高齢者でも自費で施術を受けている人が多くいます。

そんな患者様はこのチラシで集客できます。

=====

セールストーク

=====

一番大事なのは先生のセールストークです。

いかにうまく自費を勧めるか。

一番やり易い方法があります。

最近では組合健保など患者様に問い合わせして色々と調査しています。

当然患者様は不安になります。

ここで本当の療養費請求の仕組みを話すことです。

肩こり、腰痛は保険証が効かないこと。

肩こり、腰痛が起こる原因

施術の必要性

ロコモ、メタボについての説明

これを上手く患者様に説明することで

「じゃあ、私もやってもらおうかな」

という話になります。

肩こり、腰痛で悩んでいる人は沢山います。実際にそれで通院している人も沢山いると思います。

こんな患者様をターゲットにすることです。

案外最近の特に中高年の人は健康意識が高いですのでこんな患者様をターゲットにすると比較的楽に自費に移行できます。

=====

実際に施術をやってあげる

=====

肩こり、腰痛を持っている人は全身に色々な問題を抱えています。

そんな患者様にサービスで自費での施術をやってあげてください。

その上で

「これくらいやらないとあなたの場合は良くなりませんよ」

「こんなところも影響しているんですよ」

「でも保健ではこれは難しいから週1でいいから全身メンテナンスをやると良いですよ。」

特に効果のあるトークは

「腰痛、肩こりは完全には良くなりません。疲れたりするとまた出てきます。

ただ定期的に施術することで自分で痛みをとることができる様になります。

このまま放置すると老後に腰が曲がったり色々な症状が出てくるので今のうちに手入れしておいたほうが良いですよ」

この様に押し売りすることなく自然に自費を勧めることで比較的簡単に自費での施術が可能になります。

楽になれば患者様は自費でも保健でも来てくれます。

但し、患者様の要求に応えられるスキルを持っていることが最大の条件となります。

単なるマッサージだけではリピートしてくれません。

スキルがなければどんな手段で集客してもリピートはしてくれません。

特に自費となればなおさらです。

逆に患者様に喜ばれるスキルを持っていれば高単価の施術でも十分やっていけます。

見せかけの施術では患者様は来ないです。

施術の良し悪しは施術を受ける患者様が一番わかります。

=====

施術方法は？

=====

自費のやり方は色々あります。

全身メンテナンス、腰痛、頭痛など特化型、美容、健康

私の場合は全身メンテナンスをメインでやっています。

私は筋膜リリースという施術方法を中心に施術を行なっています。

筋膜リリースを使うと

年齢、性別問わず施術が可能です。またあらゆる症状に対応が出来ますのでほとんどの患者様の要求に応えることが出来ます。

通常筋硬結による痛み

頭痛などの不定愁訴

関節矯正、姿勢矯正

関節出力の改善

日常生活動作の改善

内臓調整

等々

その日によって患者様の症状に対応した施術を行っています。

また、1分もあれば人間の体は変えられますのでそんな手技も患者様の信頼を得るには必要となってきます。

=====

施術時間について

=====

施術時間については限定表示は絶対にしないことです。

30分 ○○、60分 ○○

と言った表示です。

これはなぜかと言うと施術は症状によって時間は変わってきます。

患者様の症状が改善されれば10分でも20分でも終了です。

30分、60分やる必要はありません。

主婦や時間的に忙しい人は短い時間で楽になれば返って喜んでもらえます。
施術のスキルが上がれば 20 分から 30 分あれば全身のメンテナンスは出来ます。
スキルに関してはしっかりと勉強しなければいけません結果が出せる様になれば
時短になりより多くの患者様の施術が可能になり売り上げもアップします。

自費を行うにはやはりスキルがある事が成功への必須条件となります。

=====

施術料金について

=====

施術料金についてはまず近隣の料金をリサーチしてください。
スキルさえあれば 1 万円頂いても良いのですがこれは地域性がありますので
しっかり調査した上で決めてください。
あとで値上げはイメージ的に良くありません。

私は 4000 円でやっていますがもっと高くしていればと後悔しています。
自費の場合は療養費請求と違い自分である程度収入をコントロール出来ます。
あまり低い料金設定はしない事です。

例えば 1 回 4000 円、6000 円の場合は

| | | |
|----------------------|-----------|---------------|
| 4000 円 X 3 人 X 2 5 日 | 300,000 円 | 年 3,600,000 円 |
| 6000 円 X 3 人 X 2 5 日 | 450,000 円 | 年 5,400,000 円 |

仮に 1 日 3 人の自費患者様を施術する場合と 6000 円で施術する場合だと年間で
1,800,000 円の差が出ます。

料金設定は慎重に行う必要があります。

以上が自費移行に関する情報です。
チラシを覗くとほとんどお金はかかりません。私の場合はチラシも自分で作りましたので
ほとんどお金はかかっていません。

但し、これほうまく行うにはそれなりのスキルがないと難しくなります。
特に今の先生の既存患者様を中心にしますのでもし効果の出ない施術を行った場合、

患者様を失ってしまうことも考えられます。

ここからは自費施術での問題点を少し書かせて頂きます。

=====

自費移行についての問題点

=====

自費施術の場合、通常よりも高額なお金を頂いて施術を行います。
特に接骨院の場合、療養費請求が普通ですから施術料金はかなり低いです。
ですからしっかりした施術を行わなければ上手くいきません。

自費を始める前にしっかりプランを立てなくてははいけません。
単なるマッサージだけでは今は沢山似た様な店はあります。

まずは先生の持っているスキルを考えてください。

- 施術に自信はありますか
- 短時間で効果を出す事ができますか
- 症状、施術の説明はしっかりできますか
- 全身を視野においた施術が出来ますか
- しっかりした施術計画を立てていますか

自費の場合、何でもあります。

沢山の手技を使ってできる限り患者様の悩みや困っていることを解決してあげる事が大事になります。

例えば腰痛だけでもいろいろな原因で起こってきます。
筋、筋膜、内臓、姿勢、下肢のアライメント異常等々。
したがって施術の手技も沢山あるわけです。

沢山の手技を覚える事でほとんどの症状に対応できる様になります。
私はもうこの世界に入って44年になりますが今だに多くはありませんが
施術に困る患者様が来院する事があります。
それでもいろいろな手技を組み合わせる事でほとんど解決できます。

=====

機械に頼らず手技で結果を出す

=====

最近の良い治療器が出て来ていますが自費をやるのであれば手技で結果を出す様にすることです。

機械は購入すれば誰でも結果を出す事が出来ます。

手技はもっと細かいところまで施術する事が出来ます。

機械に投資するのであれば手技習得に投資することをお勧めします。

手技は1回覚えれば一生使えます。

私も300以上の手技を持っています。

これさえあればどんな症状（医師が必要と思われる症状は別です）も対応する事が出来ます。

筋、筋膜、関節、内臓、神経痛などほとんどの症状に対応できる手技があります。

=====

正しい手技の学び方

=====

最近はいろいろなセミナーがありいろいろな手技を学ぶ事が出来ます。

しかし、どうですか。

実際に身につけていますか？

セミナー難民という言葉もあります。

中々臨床で使える手技を習得している人は少ないと思います。

なぜだと思いませんか。

私はセミナーに参加した事はありませんが教材などは購入した事があります。

でも3万から4万円くらいの教材でも使える手技は2、3個です。

患者様の施術をすると分かりますが実際には一人一人、症状が違います。

症状にあった手技を沢山覚えなければ臨床で結果を出すのは難しいと思います。

1回のセミナーで覚える事は知れています。

=====

正しい手技を覚えるには実績や経験のある人から学ぶ事です。

=====

徹底的にいろいろな手技を学ぶ事がスキルをあげる一番の近道です。

人それぞれで理論が違います。

実際の臨床での施術は患者様の症状や状態によっていろいろな手技を使って施術を行います。

同じ患者様の施術をする時でも日によって違う施術を使うことも多くあります。

一つの手技だけで結果を出そうとしても中々うまく行かないものです。

施術は手技の組み合わせです。

この組み合わせは人によって違います。自分オリジナルの組み合わせを作らないと思っただ様な結果を出すことは難しくなります。

施術には色々な知識、色々な情報も必要となります。

患者様の悩みや困っていることに正面から向き合ってください。

手技自体はそんなに難しいことはないのですが組み合わせが難しいだけです。

ゴルフと一緒にどんなに高額で良いドライバーでもパットは出来ません。

適材適所で使える手技を使いこなせるようになると施術は数段上がりますし

患者様の施術が楽しくなります。

これからの時代、施術家にとっては非常に厳しい時代になって行きます。

でもスキルがしっかりしていれば困ることはありません。

月商100万円とか200万円とか結果を求めるセミナーが多く見かけますが

まずは自分のスキルを磨き、施術に自信を持つようになってください。

施術で患者様に喜んでもらえるしっかりした結果が出せるようになれば

高単価にしていくだけでも儲けることが出来ます。

確かに施術が上手いだけではうまく行きませんが集客で患者様が

集まるようになれば先生の施術が必ず繁盛への武器として威力を発揮します

まずはスキルを上げることから始めてください。

1年後、3年後の未来、素晴らしい人生が待っていると思います。

勉強しない人には未来はありません。

しっかり勉強して素晴らしい人生を送ってください。
必要であれば私も力になります。頑張りましょう。