

交通事故売上UPを目指す接骨院・整骨院のための

交通事故マーケティング・新患対応セミナー

ZOOM 開催

参加料 無料

主催 弁護士法人心 心経営
(東京・神奈川県・千葉県・愛知県・三重・岐阜県・大阪・京都 各弁護士会所属)

概要

交通事故の患者様に来院していただくためにマーケティングが大切であることは分かるけれど、具体的に「何に取り組めば良いのか」「どのように始めたら良いのか」が分からないとのお悩みをお聴きすることがあります。

とある地域のA接骨院は、数年前まで同じ悩みを抱えていましたが、「正しいマーケティング」を行ったことで、月新規5件以上の交通事故集患に成功し、交通事故売上だけで月100万円以上を達成することができました。

今回のセミナーでは、交通事故集患に成功している院が実際に患者様を獲得してきたマーケティング手法を厳選して分かりやすくお伝えいたします。

加えて、先生方からのご質問の多かった新規の交通事故患者様への対応について、具体的にお伝えしますので、この機会にぜひご参加ください。

テーマ

- ☑ 既存の患者様から交通事故の紹介を受けるために成功院が取り組んでいる「交通事故認知活動」とは？
- ☑ Googleレビュー等で良いクチコミを獲得するために意識しておくべき「声掛けのタイミング」とは？
- ☑ 初めて接骨院へ電話をかけてきた交通事故患者様に対して、言うてはいけないNGワードとは？
- ☑ 新規の患者様に対して何を話せば良いか困っている方必見！初回で決める、具体的な信頼関係構築方法とは？
- ☑ 患者様に安心して治療を受けてもらうために知っておくと良い弁護士の活用方法とは？

※以上より、先生方の興味のあるものを中心にお話します。

講師紹介



弁護士 宮城昌弘

創業13年で弁護士47名を含む
総勢200名体制で全国16拠点
を展開する弁護士法人心の接骨院
マーケティングチーム、交通事故

チーム所属。法人として4,000件以上の接骨院・
整骨院と提携関係をもつ。

開催日時

申込期限 10月15日(土)

10/22(土) 18:00~19:00

お申込みは
こちらから



<https://www.kokoro.law/SE58>

※ZOOM開催となります。ノートパソコンやスマートフォンなどの端末
及びインターネット環境はご参加者様でご準備ください。

※申し込み状況によって、早めに締め切らせていただく場合がございます
ので、ご参加をお考えの先生は、お早めにお申込みください。