

治療院マーケティングのロードマップ

来院～固定客化、ファン客化まで

1 - 認知する

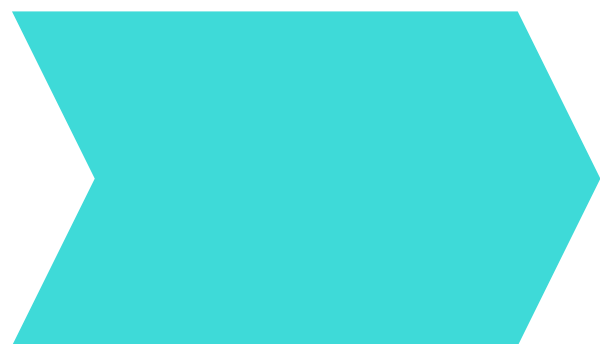
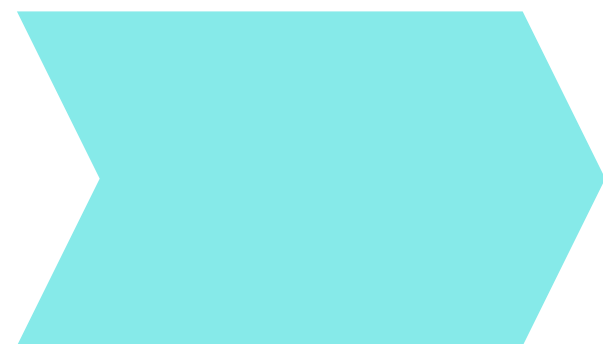
2 - 興味・検索

3 - 問合せ・予約

4 - 施術体験

5 - リピート（成約）

6 - ファン化



◆認知してもらう

チラシ
看板
バスステッカー広告
交通広告
フリーペーパー
他店舗提携
ポータルサイト
SNS
SNS広告



◆情報収集/比較検討

リスティング広告
SEO対策
ホームページ
口コミやお客様の声・事例
Instagramでフォロー



◆コンバージョン

ウェブ予約
電話問合せ
LINE登録



◆来院前コミュニケーション

・オンライン問診
・HPで予習させる
L 口コミやお客様の声、施術方針を事前に送る

◆1回目（顧客化）

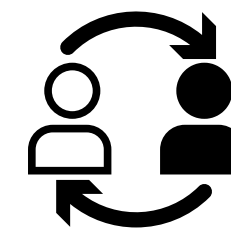
検査・カウンセリング
施術体験
クロージング



・リーフレット・小冊子
・手紙
・紹介キャンペーン
・SNSシェア企画

◆2回目・継続来院

（リピート化）
価値提供・サービス提供



・個別で質問・相談
・セルフケアのフォロー
・ニュースレター
・YouTubeチャンネル
・口コミ投稿促進
・お客様の声アンケート取得

◆会員（サブスク）

メンテナンスサービスとして
会員に入会してもらう



・月会員or年会員などで継続課金することで、毎月来院する習慣を作っておける。
⇒物販や別コースのアップセル、クロスセルの販売機会に