スタイレックスマニュアル

1、コースの流れ

2、料金について

3、支払方法について

4、契約書について

5、管理について

6、スタイレックス適応者

7、見込み客発見の手段

8、お客様心理

9、女性の心理とは

10、カウンセリングについて

11、実際の進め方

12、問い合わせについて

13、測定について

14、来院中の患者様への指導について

15、トレーニングについて

16、中間画像を見せる際の注意点

17、最終画像を見せる際の注意点

スタイレックスコースの流れ

1. 仮契約（口約束）・・・最初の測定、支払方法を決める。

　　　　　　 　　　　　　　内金（2000円以上）を入れてもらうと契約率アップ。

1. 本契約・・・契約書の記入。身分証のコピー、認印をもらう。

　　　　　　　 　　必ず最初の支払いをしてもらう。一括の場合は全額支払い。

　　　　　　　 　　契約書の記入が完了したら一覧に記入。

1. 目標記入・・・回数が５回を経過したら用紙に目標を記入してもらう。

出来上がり次第見えるところに掲示。

1. 中間測定・・・１ヵ月ごとに写真撮影。
2. トレーニング指導・・・個人に合わせたトレーニングを指導する。

結果が出ていれば指導なしでもよい。

1. ラスト測定・・・コース終了１週間前に測定をする。最終来院日を相談して決め、

それまでに画像作成。

1. 終了時のフォロー・・・コース前後の説明と今後のアドバイス。

料金設定

支払方法

分割ならば手数料を頂く。

契約書の記入

コース開始日に記入して頂く。

記入が終わったら身分証と一緒にコピーして原紙を患者様に渡す。

1. コース内容・期間
2. 支払金額
3. 支払方法
4. 宣言書
5. 住所
6. 氏名
7. 連絡先
8. 認印
9. 身分証のコピー

10、 未成年の場合は保護者の署名

11、 整骨院の情報・認印

管理について

* 支払いが済んだ時点で一覧表に記入　　　・氏名

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・連絡先

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・コース内容

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・期間

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・支払方法

一覧表は常にチェックし一週間以上来院がない人には電話連絡をする。

* カルテに記載するもの　　　・その日の会話（趣味・特技・嗜好品など）

　　　　　　　　　　　　　・施術した内容

　　　　　　　　　　　　　・指導した内容

　　　　　　　　　　　　　・次回の来院日

　　　　　　　　　　　　　・撮影予定日と実際の撮影日

　　　　　　　　　　　　　・画像を見せた際に伝えた内容や相手の反応

* 指導したトレーニングをきちんとやっているか毎回確認する。
* 途中経過の写真は画像にして見せる。
* コース終了時にはすべての写真を画像にして出す。

スタイレックス適応者

・女性　※男性でも可能だが、旧型のスタイレックスでは外旋筋のトレーニングの強度が

　　　　　弱い場合が多い。

・１０代～５０代（機械に乗れる足の長さなら可能）

禁忌　・骨化性筋炎、骨粗しょう症等

　　　・機械が接する部位の外傷や疼痛

　　　・変形性膝関節症…スタイレックスは変形を治すものではない。→あくまで美容の機械！

　　　・妊娠中…危険ではないが、骨盤が開いていくのであまり効果を感じられない。

見込み客発見の手段

1、院内POP

2、外向けPOP

3、チェックシート

4、ホームページ

5、ブログ

6、ポスティング

7、口コミ

8、紹介カード

お客様心理

1. 大切にしてほしい
2. かまってほしい
3. 特別扱いしてほしい

★女性の心理とは

・一人では心細い。

・一緒に頑張ってくれる人がほしい。

・悪いところは指摘してほしい。　　　　　　　　→姉御肌の友達か、優しい先輩がベスト！

・でも褒められたい。

・楽しくないと続かない。

カウンセリングについて

* まずは「来てくれてありがとう」と感謝を必ず伝える。
* しっかりと患者様の要望を聞きだす。（予算・お悩みの部位・来院頻度）
* 悩みに同調する。
* 危機感を与える。（美容はしなくても生きていけるもの。ただ、変わりたいと思った気持ちや、今の状態のままこれからの人生を考えるとこのままじゃいけないということを伝える。）
* 一方的に説明するのではなく、しっかり会話をしてその方に合ったものを提案する。

…基本的に３ヶ月あれば結果は出るが、「あなたの場合は･･」という伝え方をする。

* メリット・デメリットをきちんと伝える。
* メリット…この矯正をすることで描ける未来像をイメージさせる。→その人の目標を立てる！

実際の進め方

1. 心を開く
2. 問題意識を与える（引き出す）・・・悩みを聞き出す→体を診て悪いところを伝える。
3. 利益と可能性・・・言葉で説明するのではなく、映像としてイメージさせる。
4. クロージング
5. 反論処理

問い合わせについて

* 一番の目的は「安心感を与える事」
* 目標は「そのまま予約を取ること」

・話す内容はカウンセリングとほぼ同じです。

・当院の矯正に興味を持っていただいたことへの感謝を必ず伝えます。

・続けないと治らないというとコース金額を聞かれるので、続けた方がいいと軽く伝える。

→コース内容、金額などは実際の施術中に説明する。

・不快にならない程度のオウム返し。同調！

測定時の注意事項

写真を撮る姿も見られています！カッコいい姿勢で撮影しましょう。

1. 体型に合わせたスパッツに着替えてもらう。（グレーや水色など淡い色が良い。背景とかぶ

らないように。）

1. 靴下は脱ぐ。
2. 上の服は脱がなくてもよいが、胸の下まで上げてもらう。
3. 手の位置は胸の下。
4. 患者様は既定の場所に立ってもらう。
5. カメラは既定の場所にまっすぐに設置する。
6. 紙にカルテ番号を書き、足にかぶらないところに置き一緒に写す。
7. 前面・左からの側面・後面の三方向で撮影。
8. O脚の人→つま先から踵まで合わせて立つ。後面を撮るときに注意。

10、　 X脚の人→膝の内側の骨が軽く付く位置で立つ。ラストを撮るときは初回の写真を参考に

して膝の状態が同じように立つ。

コースで来院中の患者様への対応

回数が必要になってくるのでモチベーションを維持させることが大切。

頑張って来院してくれていることへの感謝を伝える。

カウンセリングの時に描いた未来像（目標）の確認や、その方の私生活の話をしてダメなところは注意する。

トレーニングについて

　足の外旋位が保てない方　・スタイレックスと同じ動き（おしり・かかと・膝を外に回す）

　　　　　　　　　　　　　・立位ヒップアップトレーニング

膝のレベルが上がりにくい　・内転筋ストレッチ

・股関節の運動療法

スタイレックスは継続できれば変化は起きるので、まずはスタイレックスをスムーズに進むよう

に持っていく。

結果の伝え方

結果を伝えるときはすべて大げさに！120％の力を出さないと相手には100％で伝わらない。

頑張ってきてくれている人は必ず褒める！患者様の求めているものをしっかり把握する。変えれるものと変えれないものをしっかり伝える。もちろん結果を出すことが前提。ただ変化が少ない場合でも、患者様に親身に接し、相談相手になり変えようと努力する姿を見せることで多少なりとも満足してもらえる。

中間結果を伝えるとき

1. 初回の画像からすべて並べて印刷する。普通紙でよい。
2. 見せる前に画像をチェックし変化した部分に赤ペンでしるしをつけておく。
3. スタッフ側から見て、もっと変えてあげたい部分に青ペンでチェック。
4. 患者様に伝えるときは大げさに！「変わっているのはあなたが来てくれたから」と褒める。
5. 変化させたい部分（スタッフ側からの意見）を伝えるが、それよりも重要なのは、患者様

本人がここからどう変わりたいか、要望をしっかり聞きだしアドバイスをする。

1. 中間の画像を見て、スタイレックスでの変化が見込めないものははっきり伝える。ただ、

変わらない部分だから見捨てるのではなく、スタイレックス以外にアプローチできるもの

はないか考えて指導する。

1. 中間測定の画像は渡さないので、話したことすべてを書き留めておく。

最終結果を伝えるとき

1. 最初から最後までの写真をすべて並べて印刷する。最後のページにメッセージを書く。
2. 最終画像には何も書き足さないので、伝えることをきちんと把握しておく。
3. 変化した部分を事細かにすべて伝える。
4. 中間結果を伝えた時に患者様の要望をきちんと聞き出せていれば、最終結果の説明で何を

どう話せばいいかが分かる。

1. 今の状態を最低限維持するために姿勢や歩行の指導をする。

「ここまで頑張ってくれてありがとう」と必ず伝えること。