# 集客出来るホームページに欠かせない
# 20個の条件

| 項目 | 解説 |
|---|---|
| **①賑わい表現がある** | 患者さんの笑顔の顔写真が掲載されており、繁盛している雰囲気を醸し出している。 |
| **②文字だらけになってない** | ホームページ内にイラスト画像や写真が少なく、文字ばかりだと読み進んでもらえない。 |
| **③専門用語を多用していない** | 見込み患者さんは治療に関しては素人なので、わかり易い表現を心がける。 |
| **④患者さんの声がある** | 行ったことのない場所（治療院）に行くことは非常に勇気がいること。実際に通っている人が改善していることを証明することが重要。 |
| **⑤権威からの推薦がある** | 医師や同業者からの推薦があると、集客はしやすくなる。 |
| **⑥院長先生が顔出ししている** | どんな人が施術してくれるか不安にされる方がほとんど。笑顔の院長の写真が必要。 |
| **⑦院長の想い** | 数ある治療院の中から選んでもらうためには、院長の熱い想いで勝負する。 |
| **⑧Googleマップが貼ってある** | ホームページをスマホから閲覧している人にとって使いやすいのはGoogleマップ。 |
| **⑨イラスト地図がある** | 年配の方はGoogleマップを使いづらいと思う人がいるので、イラストの地図も配置するとさらに親切。 |
| **⑩スマホから見やすいホームページ** | 今、ホームページを見ている人の8割はスマホからなので、パソコンでの表示よりスマホから以下に見やすいかが重要となる。 |
| **⑪ワンタッチで電話を掛けられる** | スマホからすぐに予約や問い合わせができると良い。 |
| **⑫機械自慢をしていない** | 患者さんは素人なので、難しい機械の説明をしても興味をもってくれない。何を見せたいかではなく、何を見たいと思っているかを意識する。 |
| **⑬アクセス案内が丁寧** | 駅から徒歩圏内の院であれば、アクセス方法を写真を使って説明する。 |
| **⑭電話以外の問い合わせ手段がある** | 忙しい現代人は電話以外の連絡手段を好む。LINE@の導入をすると、予約数が増える傾向にある。 |
| **⑮初回来院時の目安料金が分かる** | 初めて行く治療院でいくらくらい予算が必要かは予め知っておいたほうが、来院しやすい。 |
| **⑯オファーがある** | オファーとは値引きのこと。初回のみお試し価格の自費メニューなどがあると集客しやすくなる。 |
| **⑰回数券の提示がない** | 回数券やプリペイドカードなどの案内はホームページではしないほうが集客はしやすい。新規顧客は回数券を買おうと思ってホームページを見ているわけではない。 |
| **⑱対応症状の掲載がある** | 一般人は接骨院、整体院がどんなことをしてくれるところか分かっていない。どんな症状に対応できるかをすべて記述する。 |
| **⑲症状ページがある** | 捻挫なら捻挫、ぎっくり腰ならぎっくり腰と、個別にページを作成することで、見込み患者さんごとに訴求する。 |
| **⑳ターゲットが明確になっている** | 一つのページにあれもこれもと掲載するのではなく、ターゲットを絞った構成を心がける。 |