



最新月のネット予約は430件！
会員様の口コミでアプリの利便性
がご新規様にも拡散中！

東京都 整骨院

怪我で重要な大会に出場できなかった自身の経験から、同じように現役選手が怪我で苦しむことの無いようメンテナンスをする立場になりたいと思いました。病院勤務と平行して学びながら、最終的に整骨院を開業することを決意しました。主にスポーツをしている若い世代を対象にしており、スポーツによる怪我の予防やケアを提供しています。特に学生選手の怪我ケアに力を入れつつ、骨盤矯正なども行っています。

Owner's Profile



電話不要で空き状況も確認できるので

お客様からは好評です！



初回専用のクーポン提供で会員登録をお勧めしています。

アプリ導入のきっかけ

元々、集客サイトを利用していましたが、期待した結果が得られず、他の方法を模索していました。その頃、御社の営業担当からご連絡がありました。当時は多くの営業電話を受けましたが、アプリに関するお話は御社だけだったので、興味が湧き、営業担当の方も好印象だったので、話を聞くことにしました。当店の特徴をお伝えすると、**アプリを使えば顧客管理や予約などがスムーズに行えると提案を**

いただきました。説明の中で私が質問する度に、丁寧に答えてくださり、その姿勢にも好感を持ちました。初めての分野でしたが、内容が理解しやすく不明点もその場で全て解消できたので、最終的にアプリの導入を決めることができました。

アプリ導入の反響はいかがですか？

昨年秋頃の導入でしたが、割とすぐにアプリを通じてネット予約が入るようになりまし

た。年が明けて3月頃までには、アプリが浸透し始め、会員数が一気に増えました。現在も**毎月平均して20名ずつ新規会員が増えています。**ネット予約も着実に入るようになり、**最新月の予約は430件を超えました。特に週末は予約が増える傾向にあります。**アプリからネット予約をしてくれた方は、その使いやすさから継続して通院してくれる為、リピーターの獲得に繋がっています。会員様からのご紹介も多く、その際にアプリの利便

性を伝えてくださるので、ご紹介いただいたご新規様も、アプリを通じてネット予約をしてくれることが増えました。アプリを入れた状態で来店して下さるのは、こちらとしても顧客管理の面で助かっています。**アプリは電話不要で予約が取れ、空き状況の確認もできる為、お客様から非常に好評を得ています。**

活用方法を教えてください

たまたまお店に立ち寄ってくださったご新規様には、時間

延長のクーポンや半額クーポンの情報を提供し、受付の段階でアプリのインストールをお勧めしています。この取り組みによって、保険対応の施術の後、実費で延長される方が増えました。実費の施術には半額クーポンが適用されるので、満足して下さるお客様が多く、当店としても、会員の獲得に繋げることができています。

これからについて

導入してから1年が経ち、**アプリ会員数は順調に増えていま**

す。今後の目標は、ターゲットである若年層を更に増やしていくことです。また、産後の骨盤矯正も行なっているので、ママさん方にも利用していただきたいと考えています。若年層にアプローチをする為、より使いやすいアプリになるよう工夫して、コンスタントに情報発信していきたいですね。多くの方に利用していただける様、目標達成に向け努力を続けていきます。