

◆第14回 (公社) 日本鍼灸師会 全国大会 in 沖縄 「経営シンポジウム」参加

日時：10月27日(土) 14:45~16:45

会場：沖縄県男女共同参画している 1階ホール

テーマ：現代で鍼灸師として成功する秘訣を探る

講師 (シンポジスト、発表順)：

斎藤晴香 (晴香堂針灸院 院長)

猪狩賢二 (後藤学園 中医学研究所 主席研究員)

得本 誠 (大阪府鍼灸師会 会長)

中村 聡 (日本鍼灸師会 業務執行理事 療養費担当)

座長：小川卓良 (日本鍼灸師会 業務執行理事、全日本鍼灸師会顧問)

【コメント】

今回の経営シンポジウムでは4人のパネリストによる発表と、質疑応答がありました。

「現代で鍼灸師として成功する秘訣を探る」というテーマでの経営シンポジウムでしたが、パネリストの先生がたはそれぞれの状況の中で、経営の工夫をしていらっしゃる様子でした。私は、AcuPOPJでの鍼灸の普及啓発活動を含め、長年のIT業界での業務経験を生かした「ITを使った集客法」というテーマで、2番目に発表させていただきました。IT集客の典型的なパターンについて、自分の実践例と併せてご紹介させていただきました。以下は私の発表の要約です。

ITを使った集客では、まずは自分の商品やサービスのホームページが必須です。ホームページは最近では記載内容の質、独自性や正確性も必要となってきています。その上で、さまざまな方法で外部から訪問してもらうことが重要です。外部とは具体的には、(1)外部サイト (2)メール・メルマガ等 (3)ソーシャルメディア (4)有料広告として今回はご説明させていただきました。実際にはこれらすべてを使うわけではなく、自分のジャンルの特性に合わせて方法を選択していくことになります。

自商品やサービスの特徴を考慮しつつ、ホームページを充実させ、ターゲット層に合わせた媒体を採用し運用を継続していくことが重要となります。どのSNSを使うのか、ブログを使うのか、動画やメルマガ媒体を活用するのか、短期的に有料広告を使用するのか等、状況に合わせて使い分けていくことがIT集客媒体の成長の鍵となってくると思います。発表の後半では、私の実践例として数千人規模となっている媒体の例をご紹介させていただきました。

質疑応答ではSEO対策についてご質問をいただき、最近の検索エンジンの状況を踏まえて回答させていただきました。