

初回対応実践マニュアル



・ 流れ

- ① シセイカルテの撮影
- ② ヒアリング
- ③ 分析結果の共有
- ④ 正しい姿勢の共有
- ⑤ 解説
- ⑥ メニュー提案



ポイント

分析結果の共有はタイミングが重要



・ 流れのイメージと各パートの意味合い

①シセイカルテの撮影

*先に撮影し、見せたいタイミングですぐに見せられるようにしておく

②ヒアリング



③分析結果の共有 ④正しい姿勢の共有 ⑤解説 ⑥メニュー提案

*ヒアリング内容を全てのパートに反映させるため細かくお客様の事を把握する

③分析結果の共有 ➡ ④正しい姿勢の共有

*視覚情報の後に体感させる事で、姿勢の歪みの重要性が伝わりやすい

⑤解説



⑥メニュー提案

*提案したいメニューがなぜ必要なのかを、解説を先に入れて知ってもらう



①姿勢カルテの撮影

1. お客様がに問診票(カウンセリングシート)を記入

*記入中にシセイカルテにお客様のデータ入力しすぐ使える状態にしておく

2. シセイカルテの撮影を行う

*ジェスチャーなど交えて、撮影のポーズお伝えするとスムーズ

3. 「AIに分析に少しお時間いただきます。」

「その間にお話し聞かせてください」

と言って、分析結果を自分だけ簡単に確認

4. ヒアリングに移行する



ポイント

分析結果をこっそり確認するなら、
隠しやすいスマホでの撮影がオススメ



② ヒアリング

1. 症状に関してヒアリング

- ・ 症状が出ている期間
- ・ 症状が特に出る動き、場面

2. 仕事歴に関してヒアリング

- ・ 職業内容(座り仕事or立ち仕事)
- ・ 社会人になってから現在までの仕事歴

3. 運動歴に関してヒアリング

- ・ 運動の有無・内容
- ・ 学生～現在までの運動歴



ポイント

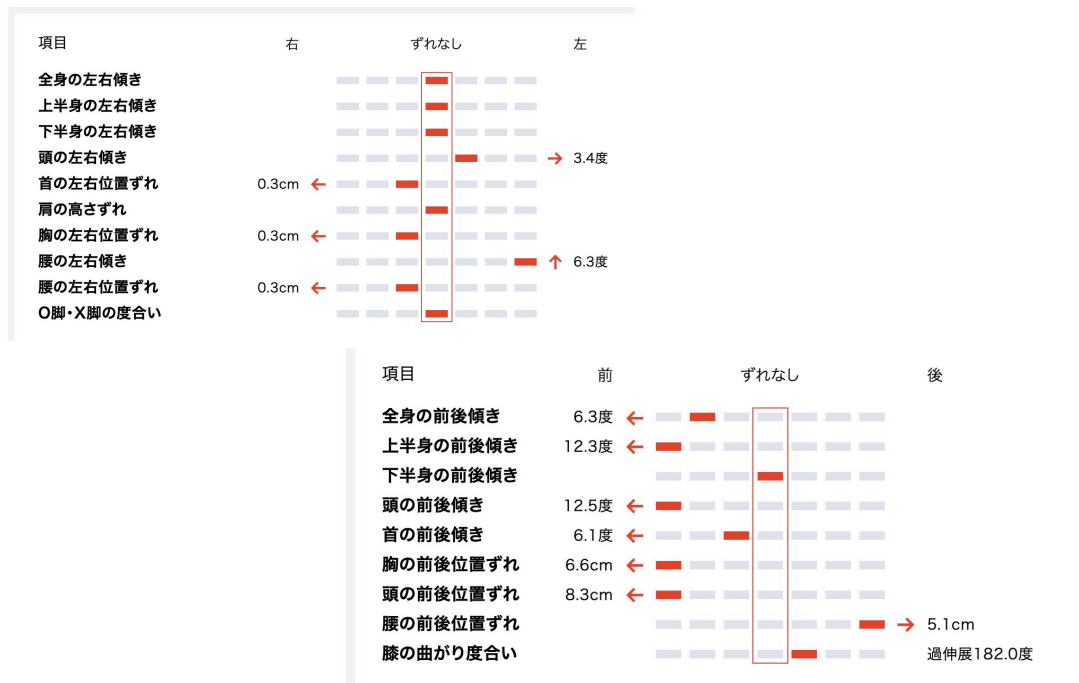
それぞれの歴を聞くことで、
解説での材料になる



③ 分析結果の共有-a

「そろそろ先ほどの分析結果出たと思うにので確認しましょう」と伝え、姿勢カルテの結果を画面の大きいパソコンで見せる

1. どちらに傾いているか簡単に説明



例：左右差で見ると右や左バラバラに歪んでいますね。
前後差で見ると全体的に前に歪んでいますね。



ポイント

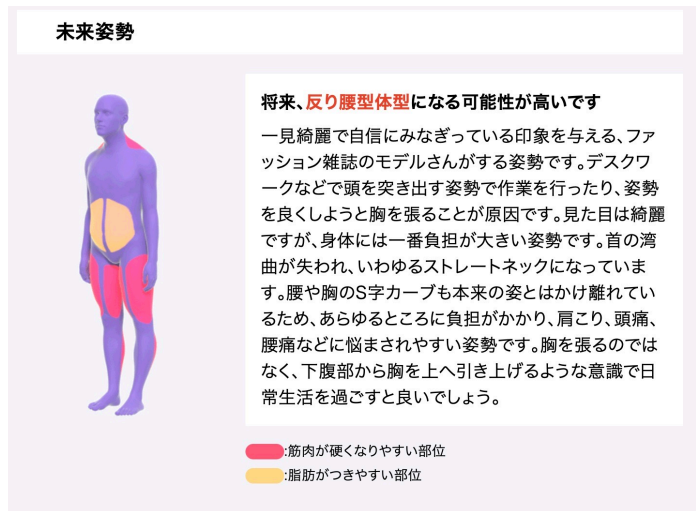
写真よりも、このグラフを参考にした方が、お客様には伝わりやすい



③ 分析結果の共有-b

2. 未来姿勢の内容を説明

- ・ 悩みとリンクしている点を伝える
- ・ 「色がつく場所は筋肉がうまく使えていない」 事を伝える



例：赤い場所は硬くなりやすいところ、
肌色の場所は脂肪が付きやすいところ。
悩みの部位とも一致してますね。
また二つとも言い換えると筋肉がうまく使えていない場所になります。
この状態だと代謝も上がりにくいですね。



ポイント

代謝の話を出すことで
お客様の反応から運動の需要があるか確認ができる



③ 分析結果の共有-c

3. 歩く姿勢の説明

- ・「使えていない筋肉が多い中で歩くので、負担もかかるし、代謝も上がりにくい」事を伝える



例：使えていない筋肉が多い中で歩く形になるので、一部の筋肉に負担が集中しますし、良い姿勢の方に比べて、同じ距離歩いても代謝が低いです。



ポイント

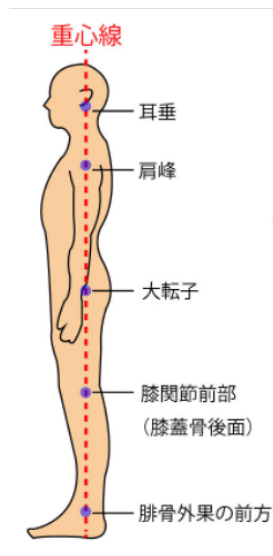
歩いても姿勢が悪いという印象を残す



④正しい姿勢の共有

お客様に立っていただき、その場で正しい姿勢に直す

*正しい姿勢にした時に、1人で立てない場合でも問題はない。
歪みがそれだけ強いことを実感してもらう



例：これが正しい姿勢になります。
立てないということはそれだけ、歪んでいるということになります。



ポイント

自分の姿勢が悪い事を体感してもらう



⑤解説

1.なぜ今の悩みが出たのか、姿勢を絡めて説明する

＊運動歴・仕事歴・症状歴を時系列順に姿勢に関連させて説明する

2.姿勢がどのくらい歪んでいるのか歪み歴を伝える

例：お悩みの肩こりは姿勢が関係しています。

学生時代のバレーボールで肩が前に入るクセが身に付き、
デスクワークでも肩が前に入る姿勢が続き、
肩が常に固まるようになり、
社会人になってからずっと肩こりが発生しています。
つまり原因でもある姿勢が15年以上歪んでいます。



ポイント

原因に姿勢が関係していること、
相当前から姿勢が歪んでいることを、
知っていただく。



⑥提案(パート1：姿勢矯正の提案の場合)

1.改善方法を伝え、何のメニューが合うのか提案する。

例：肩こりを改善していく場合は、肩だけをほぐしても、原因となる肩の位置含めた姿勢の歪みを治していかないと、改善しません。

当院では姿勢が原因で症状がある方向けに、マッサージ要素を取り入れた姿勢矯正をしています。

15年の歪み歴でクセは強いですが、当院でなら改善できます。姿勢矯正やってみませんか？



ポイント

改善内容に合わせた提案をする



⑥提案(パート2：長めのマッサージの提案の場合)

1.改善方法を伝え、何のメニューが合うのか提案する。

例：肩こりを改善していく場合は、肩だけをほぐしても、原因となる肩の位置含めた姿勢の歪みや、全身の固った部分をほぐさないと改善しません。まずは、全身の固った筋肉をほぐすために、長めに50分のマッサージをしていけたらと思いますが、いかがでしょうか？



ポイント

改善内容に合わせた提案をする



⑥提案(パート3：姿勢矯正とEMSの提案の場合)

1.改善方法を伝え、何のメニューが合うのか提案する。

例：肩こりを改善していく場合は、肩だけをほぐしても、原因となる肩の位置含めた姿勢の歪みを治しながら、使われずに弱った筋肉を鍛えていかなければいけません。当院では姿勢が原因で症状がある方向けに、マッサージ要素を取り入れた姿勢矯正と、電気刺激で動かず筋肉を鍛えるENSがあります。15年の歪み歴でクセは強いですが、当院でなら改善できます。姿勢矯正とEMSを組み合わせさせてやってみませんか？



ポイント

改善内容に合わせた提案をする



⑥提案(パート4：運動の提案の場合)

1.改善方法を伝え、何のメニューが合うのか提案する。

例：先ほどの分析結果や、これまでの歪み歴を考えると、
お腹と、背中周りの筋肉が上手く使えず筋力低下したことで、
冷え性や代謝の低下が発生しています。
今まで使えなかった筋肉を急には使えるよう的是ありませんが、
パーソナルトレーニングでフォームをサポートしていけば、
筋力UPが可能になります！
まずはトレーニングから一緒にやってみませんか？



ポイント

改善内容に合わせた提案をする



・ 作成者の案内



倉持 宏哉

鍼灸師・柔道整復師

JMTAカウンセリングセミナー講師

JMTA美姿勢矯正セミナー講師

株式会社アスフィット 統括

【作成者から一言】

個人的には、シセイカルテを使うようになって、
お客様の姿勢に対する印象が、かなり変わったという実感があります。
年200人以上の新規のお客様のカウンセリングをしていくなかで、
シセイカルテを活かした成約率UPの方法を考案し、
このマニュアルを作成しました。是非、ご活用ください。

JMTAカウンセリングセミナー



JMTA美姿勢矯正セミナー

