

2020医療職向け ビジネスセミナー

株式会社BUILD COMMUNITIES

代表 理学療法士 福留良尚

スケジュール 隔週火曜**19:00～21:00**開催

7月28日 「医療職のためのビジネス講座概論」

8月4日 「事業コンセプトの作り方」

8月25日 「事業主のマインドセット講座」

9月8日 「集客のためのマーケティング講座」

9月23日 「リピートのためのホスピタリティ講座」

10月6日 「信頼を築くセールス講座」

ビジネスとは？

- ビジネスとは「営利や非営利を問わず、また組織形態を問わず、その を実現するための活動の総体をいう。したがって、ビジネスの主体者としては株式会社などのような営利企業だけでなく、**NPO**などの非営利活動法人や住民サービス提供などを行う行政組織等を含み、個人または法人組織などの事業体がそれぞれの 実現のために などの資源（ツール）を活用して行う活動全体を意味する」

Wikipediaより参照

事業目的とは

- 「何をしている会社か」を概略として表したものの。
これは定款の作成に必要なほか、法務局へ登記する際の登記事項となっています。そのため、会社を設立登記する際には、事業内容を何にするかを決める必要があります。

トレーニング

■病院の事業目的とは？

■そのツールは？

トレーニング

■介護老人保健施設の事業目的は？

■そのツールは？

トレーニング

■ライザップの事業目的は？

■そのツールは？

質問

- これからどんな事業をやってみたいですか？その事業目的は何ですか？そして、その達成のために必要なツールは何ですか？

質問

- あなたがやる（やろうとする）事業のお客様は誰ですか？どんな状態の人なのか出来るだけ正確に書いてください。

質問

- お客様がどうなったらあなたの事業目的は達成されますか？

質問

- あなたのお客様が理想の状態になった時、あなたにいくらお金を支払うべきですか？

お金とは

- ビジネスにおいてお金を得ることは目的にはならない。事業者もまたお金を媒介にして、より良い状態になることを目指している。

あなたの商品

- お客様が望む状態になるために必要なサービス、知識、スキル、情報のこと

事業目的重要ポイント

「自分の (想い) とリンクしているか？」

あなたの商品を届ける手段

1. 集客（マーケティング） → お客様を目の前に連れてくる
2. 販売（セールス） → あなたのツールの必要性
3. 成約（クロージング） → あなたのツールを買ってもらう

お客様と関係構築する手段

1. 接客・接遇（ホスピタリティ）→おもてなしの心、共感
2. 教育（コンセプト）→あなたの事業目的を伝える