



ネイティブウォーキング  
マネジメント講座

一般社団法人ネイティブウォーキング協会

- ・ 個人事業主が知っておくべき  
経営の基礎シリーズ①～③
- ・ 測定系機器の活用方法
- ・ プロフィールページの作り方
- ・ よくある質問ページの作り方
- ・ モデルやインフルエンサーを  
安価で活用する方法
- ・ オフライン集客講座
- ・ 戦略的価格設定
- ・ 戦略的広告費決定
- ・ 個人事業主が知っておくべき  
年度事業計画の立て方
- ・ イベント開催の企画・集客・  
収益化①～②
- ・ ファン・信者獲得講座
- ・ 追加の商品やサービスの  
販売ノウハウ
- ・ 初回来院者への説明トーク
- ・ 片足けん引講座

# 個人事業主が知っておくべき経営の基礎シリーズ①～③

合計187分



個人で店舗経営している方は、「そば」「パン」「ヨガ」「整体」等、それぞれの提供する商品やサービスには詳しいでしょう。

しかしそれらを提供していく上での「経営」に関して、きちんと学ばれたという方は、意外と少ないかもしれません。

ここではそんな「経営者が知っておくべき基礎」を、以下の11項目に分けて詳細に解説。

中島は元々自身がセールスマンであり、店舗経営者の育成等にも携わっていたので、理論だけではなく具体的な行動にまで落とし込んだ話をお伝えしています。

**集客や顧客活用や金融機関との付き合い方等、営者必須の知識を、具体例を交え解説。**

- ①生き残るための「ウリ・特徴 (USP)」の作り方
- ②各立地ごとの基礎経営戦略
- ③営業スタイルに合わせた適切な広告媒体選択
- ④絶対知っておくべきWEB集客の基本
- ⑤中小企業の価格設定のセオリー
- ⑥経営者・施術者が気を付けるべき消費者心理の基本
- ⑦患者・クライアントとの関係づくり
- ⑧紹介の発生のための心理学・セオリー
- ⑨成功するメンテナンスコースのポイント
- ⑩顧客リストという概念とその活用の仕方
- ⑪「家計」とは違う「経営者」のお金の使い方

# 測定系機器の活用方法

合計 32分

売上大幅アップ!

## 測定系機器 の活用方法



NATIVE WALKING

測定系機器はなぜ経営を安定させるのか、その導入の目的や実際の活用の仕方について。

整体院や治療院の経営において、超音波や低周波等の「治療系機器」導入しても、それが売上を大きくアップさせたというケースは、実はあまり多くありません。

何故ならもしその機器が真に有用なら、マニュアル通りに操作するだけという導入が容易なそれは、多くの他院もすぐに後追い導入し、差がつかなくなるだけだからです。

それに対して測定系機器は、その運用法こそがカギなので、活用の仕方を知っているかで大きく差が出ます。

これらを知っていれば見込み客づくりに大いに役立ち、計恵を安定・拡大させる助けになるのです。

この動画はそんな測定系機器活用ノウハウを解説しています。

# プロフィールページの作り方

22分



「集客増につながるプロフィールページ」に必要な内容や、書くときの注意点。

HP上のプロフィールを、単なる自己紹介ページだと思っておられる方は、それは大いなる誤解と言えます。

そもそもそのプロフィールページとは言っても、「誰に対して何を目的として」制作するのかという「狙い」によって、書くべき内容も書き方も変える必要があるからです。

HPの主目的が集客ということであれば、ここでのプロフィールページは「集客に影響する・役立つ・補完する内容」であるべき。

ここではそんな「集客増につながるプロフィールページ」の書き方を、詳細に解説しています。

# よくある質問ページの作り方

11分



「集客を取りこぼさないよくある質問ページ」に必要な内容や、書くときの注意点。

よくある質問ページというのは実はHPにおいて、強力な「キラーコンテンツ」の一つ。

このページは、他のページを見ても知りたいことがわからなかった方を、HPから離脱させない「最後の砦」と言えます。

逆に言えば「HPにお越しになった方の知りたいこと」という「ニーズ」や「心理」をきちんと理解し、その上で作られていれば、集客アップにつながると言っても言い過ぎではないのです。

ここではそんな「集客を取りこぼさないよくある質問ページ」の書き方を、詳細に解説しています。

# モデルやインフルエンサーを安価で活用する方法

21分



モデル等を無料や安価で起用できるサイトの紹介や、その活用法について。

モデルやインフルエンサーに、あなたの提供する商品やサービスを体験してもらい、それを拡散してもらったり、感想をあなたの店舗のHPに掲載できれば、宣伝効果は大きなものになるでしょう。

それには高額な費用が掛かりそうに思いますが、実は一定の条件をクリアすることができれば、そうとも限らないのです。

ここではそんなモデルやインフルエンサーに、格安もしくは無料で仕事を依頼できるサイトの具体例と、実際の依頼のプロセスを含む活用法等を収録しています。



# オフライン集客講座

34分



チラシやフリーペーパー等に頼らない、もっと確実性のある「オフライン集客」を解説。

現代はWEB社会なので、集客においてHPやSNS等のWEB媒体（オンライン）を使っていくことは、必須の世の中と言えます。

しかしその一方でそれだけに頼りすぎるのは、経営の安定やセーフティネットという面から、健全ではないとも言えます。

というわけでこの動画では、オフラインの集客活動のノウハウを解説。

チラシやフリーペーパー等の、不確定かつ今後更に廃れていく手法ではなく、あなた自身が実際に送客してもらえる相手を見つけ、そんな関係を結ぶための現実的な手法に言及しています。

# 戦略的価格設定

38分



価格設定の際知っておくべきセオリーと、長期的に売上が上がっていく価格決定の仕方。

適切な値決め（価格設定）というのは、経営を長く続けていくためにはとても重要です。

「近隣他院はこれぐらいだから」等という安易な決め方は、開業したての頃はまだしも、長く続けていこうと思っているのであれば、あなたの首をどんどん絞めていくことになりかねません。

実は価格決定にもセオリーがあり、この動画ではそれを解説。

これがわかっていれば「値上げしても客離れしない限度」や「いつどんなタイミングで値上げできるか」などが、およそ把握できるようになります。

# 戦略的広告費決定

18分



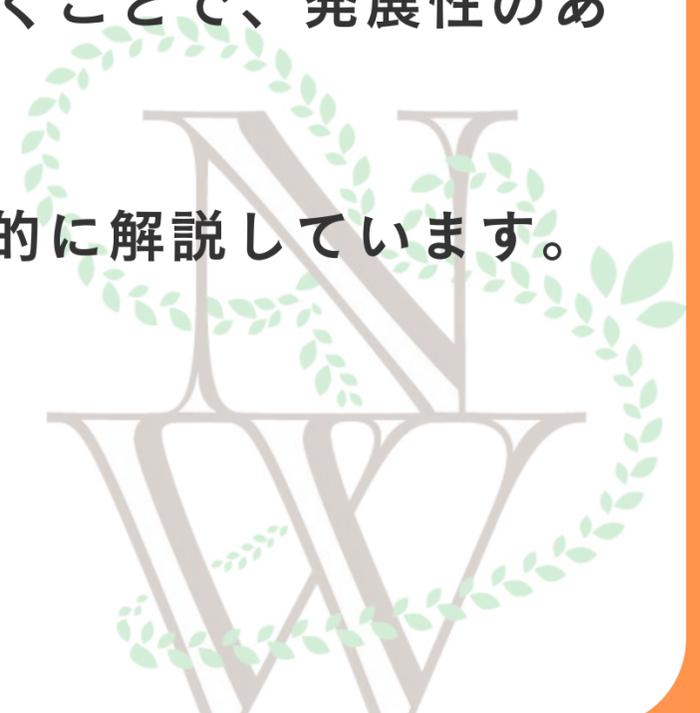
「出せる金額」だけで判断せず、「経営の安定・発展」的視点での広告費設定の仕方。

広告費はただ消費するだけの「出費」ではなく、それが集客を生み売上を作り出す、いわば「先行の投資」というべきもの。

ということは「今出せる金額」よりも、「それによりいくらの売上が期待できるのか」から考えることが必要になってきます。

また事前に事業の収益モデル自体を作りこみ、その「期待できる」を「計算できる」の領域まで高めておくことで、発展性のある大胆な広告戦略が展開可能に。

この動画では実際に数字を挙げて、具体的に解説しています。



# 個人事業主が知っておくべき年度事業計画の立て方

19分



全く初めての方でも分かり易く、且つすぐに売上アップに繋がる年度事業計画の立て方。

経営とは「いつまでにどうなっていたい」という売上目標や、「いつまでにいくら必要」等のキャッシュフローを基に、計画的に行うもの。

それができなければ、それは「出たところ勝負の行き当たりばったりの経営」ということになり、長期的に安定して経営していくことや、大きな売上を上げることは難しいでしょう。

要するに事業計画とは、大企業や多く雇い入れている企業だけに必要なものではなく、事業を行う人すべてに必要なもの。

ここではそんな事業計画の立て方を、初心者の方でも理解し取り入れやすい形で解説しています。

# イベント開催の企画・集客・収益化①～②

合計201分



講演会等のイベント企画の組み方。実際の講演会開催の様相やその課題検証までも収録。

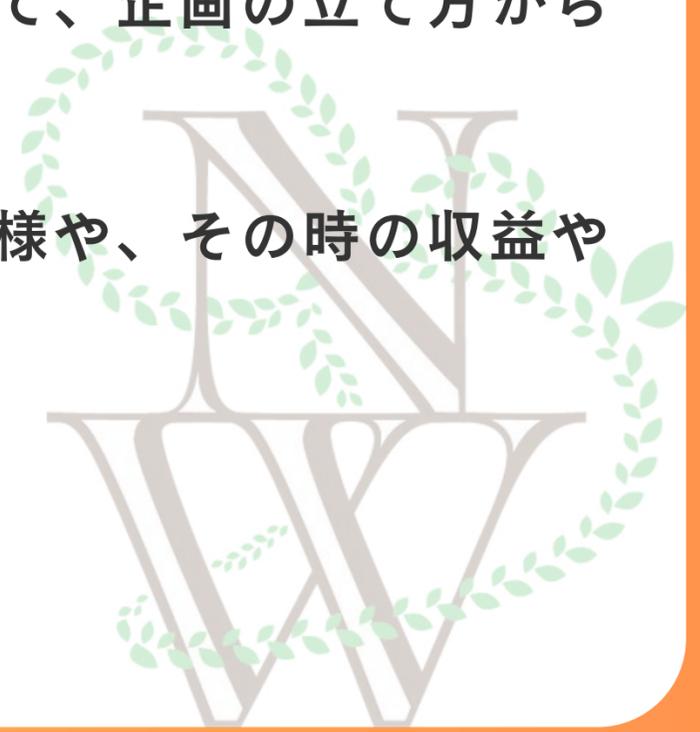
講演会などのイベントの開催は、新しい地域や客層の集客を生み出します。

またこれまでのお客さんに対しては、その特別感から別の財布を開けてもらえる可能性を秘めています。

要するに経営の起爆剤になりえるものだ、ということ。

ここではそんなイベントの組み方について、企画の立て方から収益化まで解説。

実際の講演会イベントを開催した時の様相や、その時の収益や課題検証の様相まで収録しています。



# ファン・信者獲得講座

61分



如何に信頼を深めあなたの「ファン」となってもらうかを、理論に基づき具体的に解説。

私共の提供する「歩行指導」は、実は単に歩き方を教えるだけではありません。

指導の過程で、患者さんや生徒さんには提供者である皆さんの「ファン」になってもらえるような仕組みを組み込んでいます。

これは「消費者心理の12段階」というものをベースに考案。

先生方が一生懸命指導すれば、自動的にファンが増えていく流れとなっていて、安定した成果を出すための大きな力になります。

その核心部分をこの動画で解説。

これを理解していれば、歩行指導に限らず様々な分野であなたの「ファン」を獲得できるようになっていくでしょう。

# 追加の商品やサービスの販売ノウハウ

32分



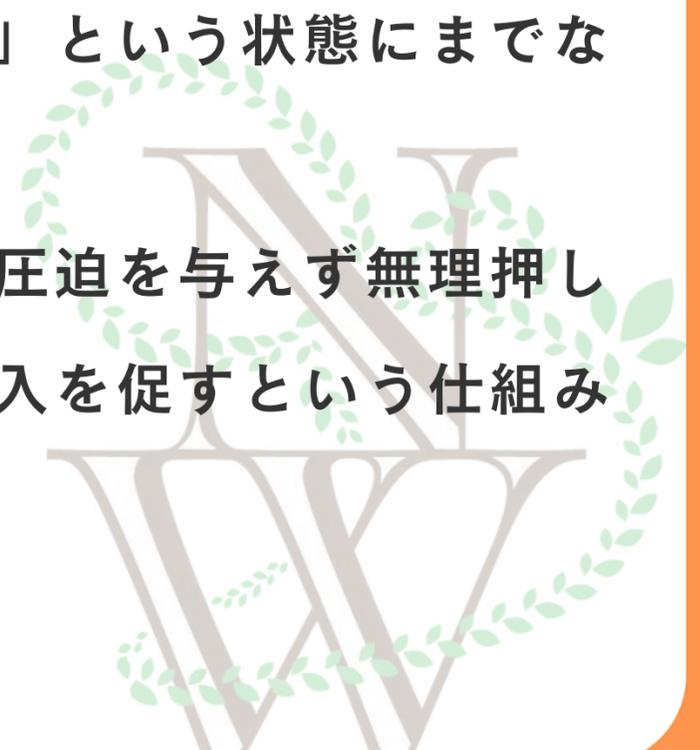
歩行指導コース販売後、延長コースやその他の商品・サービスを無理なく販売する方法。

私共の歩行指導メソッドの特徴は、提供しているうちに自動的に指導者に深い信頼を寄せ、いわば「ファン」になっていく流れになっていることです。。

なので実はそんな信頼する先生が紹介する商品やサービスは、非常に売れやすい状態。

むしろ「先生のおススメを教えてください」という状態にまでなっている方も多はずです。

この動画ではその関係性を活用し、かつ圧迫を与えず無理押しせず、自然にその他の商品やサービスの購入を促すという仕組みの構築法を解説しています。



# 初回来院者への説明トーク

86分



お試しの初回来院の方の納得を引き出し、高確率で継続来院を決意させるトークをフル収録。

「お試しでお越し頂いても、その後の継続的な来院にはなかなか繋がらない」とお悩みの治療院経営者は、多くおられます。

そんな方のためにこの動画では、初回到話すべき内容を完全収録。

このトークを過不足なくきちんと話すことで、格安価格でお試し来院された7割以上の方が、5～10万の回数チケットを購入されています。

これは話の上手い下手に関わらず、日本各地の性別も年齢も様々な先生方が、導入された蓄積データに基づいた数字。

またこの動画の題材は外反母趾ではあるものの、それ以外の様々な足の疾患の説明にも、応用することができる内容です。

# 片足けん引講座

31分



誰にでも導入が容易で  
すぐに使える、骨格を  
一通り整えられる手技  
をわかりやすく解説。

良くない歩き方になっている方は、それに伴い骨格などの状態も必ず歪になってしまっています。

そんな場合は、事前に骨格を一通り整えてから指導を受ける方が習得は早く容易で、トータルで見ると経済的でもあります。

しかしこれから歩行指導を始める方の中には、運動指導者の方や、こういった分野にまったく初めて取り組む方、またそういう手技に自信のない治療家の方もおられるでしょう。

それらの方のためこの動画では、協会推奨の整体手技を解説。この手技は比較的習得が容易で、かつ短時間で骨格を一通り整えられるという効果の高いもの。

その上、患者さんへの体の負担が殆ど無いので、安心して提供していただけます。



# マネジメントクラス動画

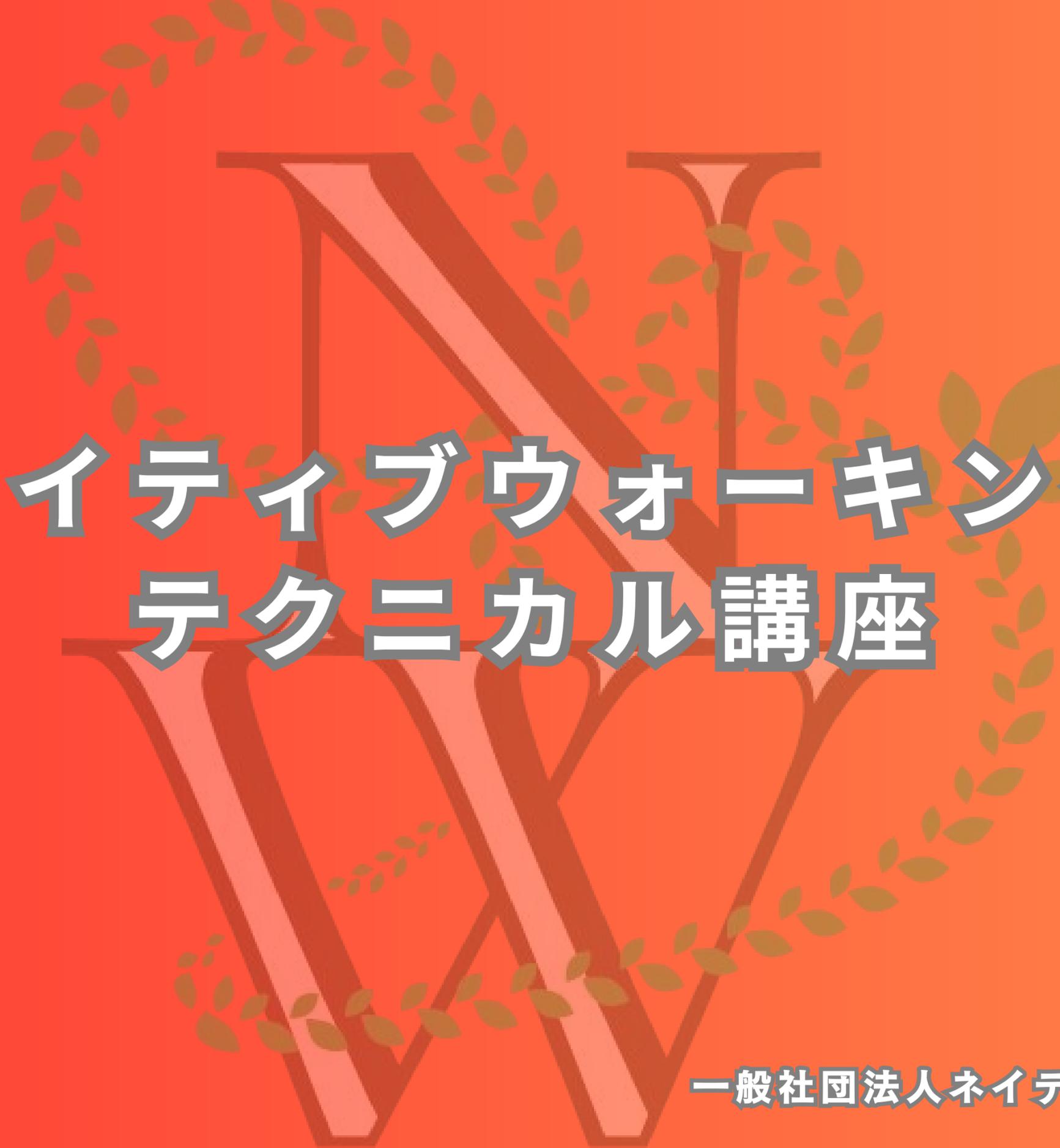
**定価 334,400円** 税込  
(17本・合計793分)



一般社団法人ネイティブウォーキング協会



NATIVE  
WALKING



ネイティブウォーキング  
テクニカル講座

一般社団法人ネイティブウォーキング協会

- ・よくやる間違いやつまづくポイント
- ・ケースに合わせた様々な教え方
- ・足の疾患の発生原因とその対策
- ・巻き爪・魚の目患者の集客・説明・対処法
- ・ヒザ痛・股関節痛患者の集客・説明・対処法
- ・ゆるかかと歩きが飛躍的に上達する16の秘訣①～③
- ・フットルック測定結果の読み方
- ・ゆるかかと歩きを使った美容的症状の改善法

# よくやる間違いやつまづくポイント

30分



代表的な間違い方や、その修正指導法等、指導現場で起こる具体的な問題解決手法。

ゆるかかと歩きの指導を長く行っていけば、患者さんや生徒さんがよく間違えるポイントや理解しにくい場所に、傾向があることに気が付くでしょう。

この動画ではそんな「よくやる間違いや、つまづくポイント」を、指導の時系列順に解説。

その理解や納得のさせ方や、指導の時のポイントなども併せて収録していますので、「どう教えたら理解してもらえないかわからない」ということが激減するでしょう。



# ケースに合わせた様々な教え方

15分



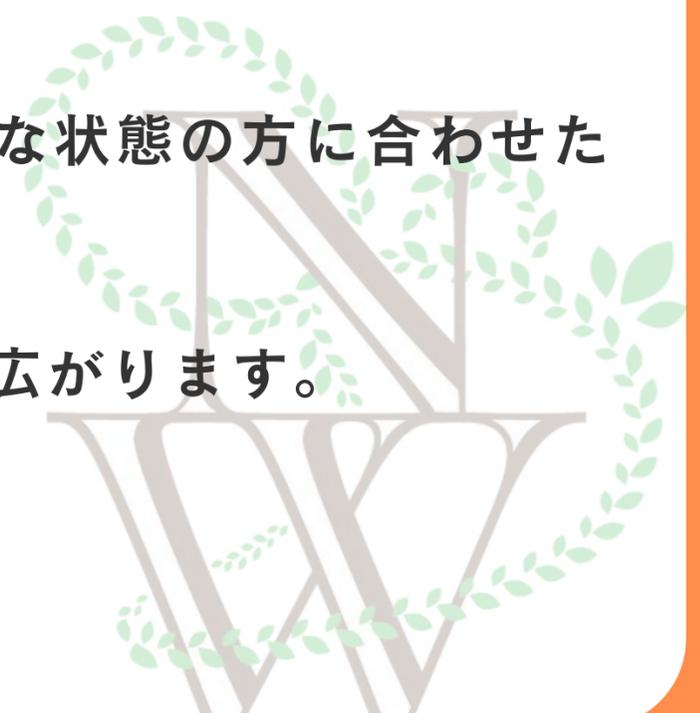
「二人羽織」「押し車」といった基礎指導ツール以外の、応用的指導ツールを紹介。

ゆるかかと歩きを実際に指導してみると、「二人羽織」や「押し車」といった基礎指導ツールが、いかに有用かということを実感するでしょう。

しかしそれらは有用ではあるものの、あくまで「基礎ツール」であり、どんな場面でもそれだけで賄える、というわけではありません。

ここではそんな各状況に対応した、様々な状態の方に合わせた指導ツールをいくつか紹介。

場面場面に合わせた運用で、指導の幅が広がります。



# 足の疾患の発生原因とその対策

66分

## 足の疾患の 発生原因とその対策

一般社団法人ネイティブウォーキング協会

過剰回内が関係する症状群と、その発生のメカニズムについて。  
外反母趾以外にも詳細に解説。

過剰回内（オーバープロネーション）は、足の多くの問題につながるいわば「足の病の黒幕」。

この動画では外反母趾や内反小趾だけでなく、足底筋膜炎やモートン病といった様々な足の問題と、過剰回内の関係を詳細に解説。

それにより、なぜ「ゆるかかと歩き」は効果が高いのかを深く理解し、自信を持って指導できるようになります。



# 巻き爪・魚の目患者の集客・説明・対処法

40分



巻き爪・魚の目患者様の集客～改善を理解し、営業の柱の一つへと育てる狙いの内容。

巻き爪や魚の目にお悩みの方は多いものの、根本的改善策は広まっておらず、対処療法を提供する所があるに留まっています。

しかし実はこれらの症状は「良くない歩き方」が原因であり、それを改善できれば根本的に解消することが可能なのです。

そんな「歩き方の改善」を提供できる私たちにとって、この大きな市場で独自性を発揮し、営業の大きな柱にすることは十分に現実的なこと。

この動画ではそんな、巻き爪や魚の目の改善における「指導のポイント」を収録。

それに留まらず、集客から収益化といった経営的なことにまで言及しています。

# ヒザ痛・股関節痛患者の集客・説明・対処法

37分



ヒザ痛・股関節痛患者様の集客～改善を理解し、営業の柱の一つへと育てる狙いの内容。

ヒザ痛や股関節痛はお悩みの方は多いものの、根本的な改善ができず、また再発するケースが多々見受けられます。

実はこれらの症状は「良くない歩き方」が原因になっていた場合が多く、実際に歩き方の改善で大幅に解消したという報告は、多数上がっています。

ということは歩き方改善を提供できれば、この大きな市場で独自性を発揮し、営業の大きな柱にすることが可能だということ。

この動画ではそんな、ヒザ痛や股関節痛の改善における「指導のポイント」を収録。

それにとどまらず、集客から収益化といった経営的なことにまで言及しています。

# ゆるかかと歩きが飛躍的に上達する16の秘訣①～③

130分

## ゆるかかと歩きが 飛躍的に上達する 16の秘訣

一般社団法人ネイティブウォーキング協会

歩き方習得時の教科書的動画。YouTube公開中のレッスン動画より詳細で具体的な内容。

ゆるかかと歩きの習得は、特に何らかの症状を抱えていた方にとっては、簡単ではありません。

それはそれだけ「良い歩き方から遠ざかっていた」ということを表しているのです、尚の事難しく感じるでしょう。

この動画は「YouTubeチャンネルに上がっているレッスン動画を見たものの、それでもわからなかった」という方の意見を参考に、作られています。

苦戦している方や習得スピードを上げたい方等、皆さんにとって痒い所に手が届く内容です。



# フットルック測定結果の読み方

69分



測定器「フットルック」の測定結果から読み取れるものを、足の専門家の見地から解説。

足の圧力や角度や横幅等といった「測定結果」に記されているデータは、そのままではあくまで単なる「データ」。

それを見て「外反母趾が酷いですね」「土踏まずが落ちていませんね」等と、見ればわかることをそのまま伝えるだけなら、それは一般の素人の方でもできることです。

そこから何を読み取り、何に気づき、何を予測し、最終的にどう活かすかこそが、専門家に求められるもの。

ここではそんなフットルック測定結果のどこに着目し、どう読み解いて何に活かすのかを解説しています。

# ゆるかかと歩きを使った美容的症状の改善法

59分



歩き方の間違いで発生する様々な美容的症状の、発生メカニズムとその具体的解決法。

ゆるかかと歩きの効果は、外反母趾やひざの痛みなどの病的症状の改善に留まりません。

美脚や美尻等の「美容的悩みの改善」にまで及びます。

これは言い換えれば、それらの症状の発生は足の良くない使い方・歩き方に影響された結果だ、ということを表してもいます。

ここではそんな美容的なお悩みの発生の仕組みと、その改善法について言及。

これらを理解すれば、治療家の方であれば新たな市場の獲得。運動指導者の方であれば、確かな改善力に基づいた新しいレッスンを提供することが可能です。



# テクニカルクラス動画

定価 **155,380円**税込

(動画9本・合計446分)



一般社団法人ネイティブウォーキング協会



NATIVE  
WALKING