



9割の方がダウンロード！継続的に 来店される方にポイント機能で還元

アプリ登録時の情報入力を初診問診票代わりにすることで、記入の手間削減。データ管理にも繋がり運営の戦略立てにも役立つ。

静岡県の整骨院

元々は違う仕事をしていました。自分自身腰が悪かったこともあり病院に行ったところ、診断結果を告げられ痛み止めを出され、根本的な改善にはなっていなかったことから、初めて整体、整骨院を利用しました。そこから興味を持ち始めたことがきっかけです。根本治療をモットーに、原因を突き止めてアプローチしていくことを1番に考えています。“常識を変え、思考を変え、人生を変える”を掲げ、根本治療を多くの人に広めていけたらと思います。

Owner's Profile



来院確認メールの自動送信機能で作業効率アップ!無断キャンセル防止にも!

導入のきっかけは?

アプリのお電話をいただいたのは初めてで、他店との差別化になるかなと思ったので話を伺うことにしました。当時独自のアプリを持っているのは大手のイメージがあり、個人店舗でも独自のアプリがあることでイメージがかわってくるのではないかと思いました。「アプリがある」というブランディングに繋がるのではないかと思ったのがきっかけです。ポイントを貯められることや、お

客様に対して個々にメッセージを配信できること、問診票をアプリでできること、予約機能など、「こういったのがあったらいいな」と思っていたことができるシステムだったので、導入してみました。

導入してどうでしたか?

操作面に関しては問題なく、「これできる?」と聞いたことに関して実際にやってくださったので、分かりやすかったです。来院(予約)の確

認メールも自動で行ってくれるので、助かっています。他社さんのメッセージツールでも手動だったらできるのですが、御社のシステムは自動で送ってくれるので楽になりました。

導入後の反響はどうですか?

9割の方がアプリをダウンロードしています。紹介機能を使ってくださる方は結構いらっしゃいます。「紹介したい人がいるのですが」と言われたら、こちらから

アプリの機能で紹介ができることを勧めています。紹介した側にもポイントが入りますし、された側も初回の割引を使用できるのでそれを使う方が多いです。アプリ登録時の情報入力を初診問診票代わりにすることで、お客様に一々書いていただく手間が省けますし、後のデータにも繋がってくるので便利だなと思っています。ポイントが有効活用でき、来店ポイントで100円還元しているようなものなので、

みんな一生懸命貯めてくださっています。施術でも物販でも使えるので多い方だと1万ポイントたまっている方もいます。

商品を検討している方にアドバイスはありますか?

ブランディングの一つになると思います。「アプリがあるの?すごいね」とすごいことをやっているつもりはないのですが仰っていただき、アプリストアでもしっかり出てくるので、「そんなことでき

ちゃうんだ」「すごいところなんだな」とブランディングが持てる場所はお客様の安心感にも繋がっていると思います。