

施術スタジオ 治 Osamu (船橋)

施術師の為の経営スタイル

- 所属施術師は施設を借りて施術をする事が出来る。
- 所属施術師は事業所から施術依頼を受け取る事が出来る。
- 所属施術師は施術道具を借りる事が出来る。
- 所属施術師は所属施術師を帯同出向の依頼をする事が出来る。

治だからこそ感じるメリット

- ホットペッパーシステムが利用できる。*独自のメニューを作ることが出来る
- インターネット上やSNSでも、何処でも個人でビジネスを営業できる。
- 支払い方法を完備。
- 予約が無い時は出勤する必要がないので、副業として経営出来る。
- システム上、施術師同士がライバル関係になりにくい為、技術の共有を出来る。
- 自分の身体ひとつで稼ぐ事が出来る。
- 団体顧客でも対応できる様になるので、営業範囲が広がる。
- 複数名の所属施術師での外部出向が可能になる為、企業への営業も可能になる。
- 指導期間も殆ど無く、何より上司がいない。
- 賠償保険完備で事故、破損への心配がない。

この経営方法を成立させるためのルール

- ヘルプが施術を請け負う際に、施術方針を伝える。
- 引き継ぎが上手く行く様にカルテを作る。
- 技術向上を目的として、所属施術師で勉強会を任意で行う。
- 電話予約の際は担当の名前を出し指名するかを伺う。
- 外部で、出向を請け負って一人で施術を行う場合は報告する義務は無い。

システム

一般の場合

施術師：治

6：4

自分の顧客の場合

施術士：治

7：3

賠償保険掛け金 月額200円（利用した月のみ、月末締め）

消耗品 1施術あたり300円 ＊ホットペッパー、その他システム利用料含む

基本価格設定

ボディケア 7000円

オイル +1000円

指名 +500円

外部出向 +交通費

※メニュー外の施術は料金を自由に変えられる。

※基本的に、施術方法は自由です。

※料金を下げたい場合は一律2000円

企業や団体の場合は、その都度価格の設定をする。

例 「介護セラピストの資格を持つ者」が「外部営業にて介護セラピーの仕事を受託」して「所属施術師を帯同し出向」「介護セラピーサービス」を3時間行った。

例2 「介護セラピストの資格を持つ者」が「外部営業にて介護セラピーの仕事を受託」して「治にて介護セラピーサービス」を行った。

お金の支給は月末締めで、支払い方法は要望に添います。