

配布物

目的

- ・ 院の理念

なぜ治療家になったのか？など → ラポール形成や顧客化

- ・ 院のルール

言った言わないにならないように

- ・ リマインド

何度も伝える

- ・ 口コミ

きっかけ

- ・ 物

物をもらうと好感度が上がる

情報だけよりも物の方が価値が伝わりやすい