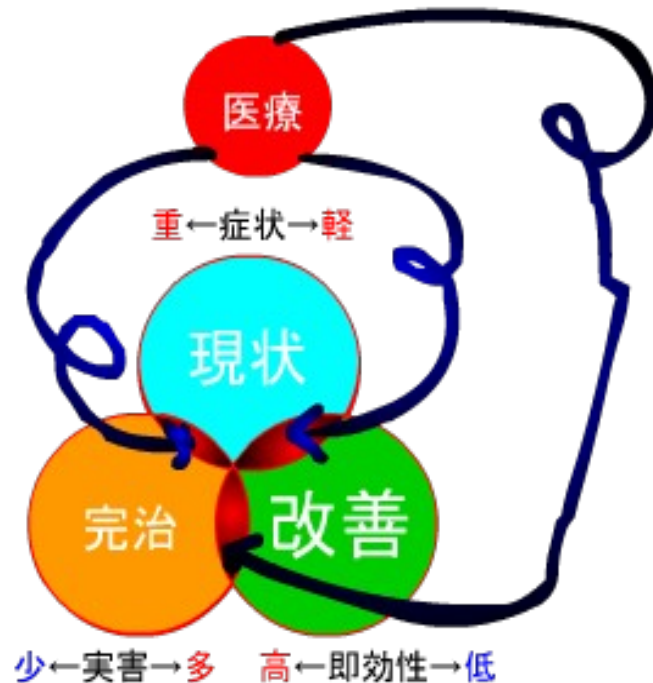


# 稼ぎの境界線を制覇せよ（医療ビジネス編）

マッドネット博士のスピードアイデア起業マガジン

## ■稼ぎの境界線を制覇せよ(医療ビジネス編)

図:医療ビジネスにおける稼ぎの境界線



医療という世界は患者が本来もっている「完治」という願望をそれほど重要視していない。それは症状が重症であれば、勝手に人々がすがってくるからです。

我々自身も、いきなり医者から「完治させるには手術が必要です」などと言われては逆に困ってしまいますよね。どちらかというど「お医者さんに見てもらって安心した」という方が強いですね。「改善」という「薬」、「診断」という「安心」を求めているわけです。多くの場合、「薬を飲んですぐに良くなる」これを我々は求めているんです。

- ・あそこのお医者さんは人柄が良くて丁寧で信頼できる。
- ・この薬を飲んだらすぐ良くなった。これは常備しておこう。

もちろん、症状が重く、生活に実害が出てくるとなると「完治」したいと思うわけですが、それでも出来れば手術はしたくないですよね。

花粉症を例にとれば、「鼻をレーザーで焼く」、「抜本的体質改善」という手段よりも「痒みを抑える」、「花粉を吸い込まないようにする」といったビジネススタンスの方が圧倒的に多い事からもこの事はわかるかと思います。

### ■まとめ

稼ぎの境界線は、「現状」と「改善」と「完治」の狭間に存在する。ただし「完治」という境界線は、勇気や決断が必要であり、圧倒的に「改善」というスタンスを我々はとるものなのです。

「決断のいる完治療法より、お手軽な改善治療」

**「完治」というの境界にアプローチすれば高額なビジネスとして成り立ち**  
**「改善」というの境界にアプローチすれば継続的なビジネスとして成り立つ**

立ち位置をいつも患者と同じ心境にあわせることで、リアリティが生まれアクションを誘発できるものなんです。悪用厳禁！

マッドネット博士  
茂野太陽

このレポートが参考になりましたら以下をクリックして応援投票を御願います  
YES⇒<http://clap.mag2.com/houhuthaev?kkairyo01>