

商品取扱展開

- 1 店舗内に体幹テストスペース（インソール・楽座衛門）を設営、1 m²程度お客様の体幹テストを無料で何回でも行える環境を作る
- 2 健康づくり、スポーツ技術向上、姿勢改善などをキーワードにお客様に対しての体幹テスト（別紙資料）を行い、目的に向かっての重要な姿勢づくりと管理方法についてレクチャーを行う。
- 3 趣旨や商品を理解されたお客様への販売を行い、同時にシューズへのカット調整を行う。
- 4 その場でシューズに入れられない場合には、セット方法やその必要性について説明する。再来店時にシューズ調整を行う事も説明する。
- 5 姿勢管理の必要性から、1週間、1か月、3ヶ月、6か月程度の期間を置きながら来店いただき体幹テストによる再確認を行う。
 - a シューズを履いたままでの体幹テストを行い。シューズでの使用が適正か確認する
 - ① 身体に揺れがある場合には、再度、シューズに対してのカット調整を行う
 - ② 体幹が感じられる場合には、次のテストを行う
 - b 素足での体幹テストを行う
 - ① 身体に揺れを感じる場合、使用頻度や使用シューズの種類などに問題がある為、様々な場での使用頻度を多くする事や不具合の起きるシューズの種類などを確認する。
 - ② 体幹を感じられる場合、鉛直な姿勢に整ってきている事を意味する為に、更に使用継続する事を薦める
 - c 来店毎に、お客様に簡単な姿勢改善のための簡単な運動を指導する（別紙資料）
 - ① 姿勢保持筋に対しての運動
 - ② 身体のゆがみ改善に向けての運動
 - ③ 痛みやストレス改善に向けての運動
 - ④ 理想の歩行や日常活動に対してのアドバイス など
- 6 お客様データカルテ（姿勢改善カード）による定期的な姿勢管理体制を築く。
 - a お客様データカルテの内容について
 - ① 氏名、簡易住所、連絡先、使用日時、来店日、身体の状態、痛みやストレスご購入モデル（モデル名・購入日・数量）、次回来店予定日、写真データ