

営業フレーズを考えましょう！

法人名	社会福祉法人 貞徳会	氏名	大角尚加
-----	------------	----	------

こんな方におススメ！ 【誰に】	Problem（問題提起）と Agitation（あぶりだし）を箇条書きにしましょう ※3～5個程度 体の衰えを感じているが、デイサービスに行くのに一歩踏み出せない方 「デイサービス=弱っているお年寄りが行くところ」と思い抵抗がある方
今回提案するのはこんなサービスです 【何を】	一番の売りとなるサービス名（ネーミングも大事！） 「デイサービス初心者大歓迎」
このサービスにはこんなメリットがあります 【何を】	Solution（解決策の提示と理論付け）を箇条書きにしましょう ※3～5個程度 ①喫茶店のような雰囲気、利用者ご自身で歩ける元気な方ばかり。 ②本を読んだり、喫茶を楽しんだりと自由に過ごす事が出来る。 ③歩行解析システムで弱みをフォロー、数値化により、やる気アップ。 ④つらくないリハビリ。ストレッチマシンで身体を整える。
こんな魅力的な未来を実現します！ 【何を】	そのサービスを利用したら、どんな魅力的な未来を実現できますか？ デイサービスに行くことを前向きに捉えられ、デイサービスへの抵抗がなくなる。 目標を持ち、体力や筋力を維持向上できる。 いくつになっても自分で歩ける体に！

グループのメンバーからのフィードバック

<ul style="list-style-type: none"> ・イチローやダルビッシュが使用しているものと同じ効果のストレッチマシンを使用。高齢者にも負担がかからないようなマシン。 →イチローやダルビッシュが使用しているとの言葉は印象に残り、営業には効果的である。 ・決まったことをするのではなく自由時間が多く、好きなように過ごしてもらえる。 →自由に本を読んだり、カフェを注文できたりするのは元気な利用者にとっては、自分のペースで過ごせるメリットがある。
--

6月14日（金）までに会員専用サイトにアップロードしてください。

営業フレーズを考えましょう！

<p>こんな方におススメ！ 【誰に】</p>	<p>Problem（問題提起）と Agitation（あぶりだし）を箇条書きにしましょう ※3～5個程度</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 足腰が弱って外出が億劫になってきた ● でも、家族に迷惑をかけたくない・・・ ● 本当は旅行に行きたい・・・
<p>今回提案するのはこんなサービスです 【何を】</p>	<p>一番の売りとなるサービス名（ネーミングも大事！）</p> <p>スターデイサービスの「ラクラク歩行強化プログラム」</p>
<p>このサービスにはこんなメリットがあります 【何を】</p>	<p>Solution（解決策の提示と理論付け）を箇条書きにしましょう ※3～5個程度</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 辛い！心地よくストレッチできる ● 歩行状態を専用機器が分析！効果的なりハビリができる！ 9割の利用者が、2か月で10%数値が上昇！ ● ジムのようなオシャレな空間で楽しく運動できる
<p>こんな魅力的な未来を実現します！ 【何を】</p>	<p>そのサービスを利用したら、どんな魅力的な未来を実現できますか？</p> <p>家族と温泉旅行も夢ではありません！</p>