

## 営業フレーズを考えましょう！

法人名	芳野ケアサポート デイサービスくきのはま	氏名	近藤 麻理
-----	-------------------------	----	-------

こんな方におススメ！ 【誰に】	<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"> <li>・閉じこもりがちで元気がなくなった。家でよく転倒する</li> <li>・自分でできないことばかりで楽しみがない</li> <li>・外出をしたいけど自分一人では自信がない</li> </ul>
今回提案するのはこんなサービスです 【何を】	<p>一番の売りとなるサービス名（ネーミングも大事！）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門のリハビリスタッフが転倒の原因を分析し、転倒を減らします</li> <li>・「できるがふえる」を目標にスタッフが介助や福祉用具を検討してご本人の望みをかなえる</li> <li>・外出レクに力を入れている（おでかけチャンス）</li> </ul>
このサービスにはこんなメリットがあります 【何を】	<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"> <li>・専門的なアドバイスで転倒が減る</li> <li>・ケアマネとの連携が十分で状態変化にすぐに対応</li> <li>・自宅でできることが増え、介助量も軽減できた</li> </ul>
こんな魅力的な未来を実現します！ 【何を】	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外出ができ、生き生きした生活が送れるようになる</li> <li>・転倒せずに安心して生活できる</li> <li>・旅行に行けるようになる</li> </ul>

### グループのメンバーからのフィードバック

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"> <li>● 足腰が弱って外出が億劫になってきた</li> <li>● でも、家族に迷惑をかけたくない・・・</li> <li>● 本当は旅行に行きたい・・・</li> </ul>
<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"> <li>● 辛い！心地よくストレッチできる</li> <li>● 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！</li> <li>● ジムのようなオシャレな空間で楽しく運動できる</li> </ul>
<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>