

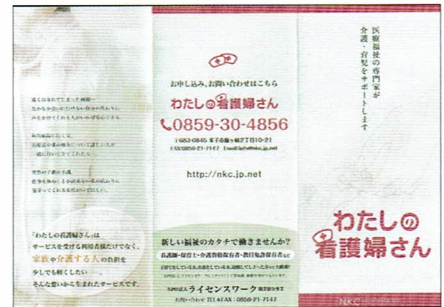
営業方法の刷新で 病院付き添いサービスの顧客を開拓

売上
拡大

会社概要

会社名 ◆ ナーシング コア コーポレーション
代表者名 ◆ 神戸 貴子
住所 ◆ 〒683-0845 鳥取県米子市旗ヶ崎2丁目10-21
電話番号 ◆ (0859) 21-7147

平成26年8月に創業。看護師が高齢者に付き添う「病院付き添いサービス」や定期的
に自宅での健康チェックを行う「看護師パトロールサービス」、保育サポーターと連携し、
病気の子どもを看護師が見回ってケアサポートする「病児シッターサービス」を展開。



パンフレット

I 相談のきっかけ

高齢者の「病院付き添いサービス」の顧客獲得方法に悩んでいたところ、神戸代表が米子商工会議所の創業塾に参加した際に同席した樋野SCoから当拠点の案内を受け、来訪した。

II 課題整理・分析

神戸代表は地元の人脈を持っておらず、新規顧客獲得に苦戦していた。高齢者向けサービスは、サービスを受益する者（高齢者）と費用を負担する者（家族・親族）が異なる可能性が高いが、神戸代表は費用負担者に向けた営業活動を行っていたため、その発掘が非常に難航していた。

III 解決策の提案と実施

費用負担者を直接探すのではなく、まずはサービス受益者がどこにいるのかを探すことをアドバイス。その上で、サービス受益者の近隣関係者に営業活動を行い、その人から費用負担者へアプローチしてもらおう考え方を伝えた。具体的には、高齢者の居住が多いマンションやその管理会社、地元でアパートやマンションの管理を手掛ける不動産会社、高齢者が病院通いに利用するタクシー会社などを営業活動を行うアプローチ先として提案した。

また、自らがアプローチ可能なサービス受益者に対して

も営業することや、パンフレットについて利用料金表と別になっていたため、必ず利用料金表を持参し料金提示することもアドバイスした。そこで、当拠点が紹介した企業や、ニーズ発掘の可能性のある対象として鳥取県の男女協同参画推進企業に対してアプローチを開始した。

IV 支援の成果

営業活動の視点が変わり、ターゲットも明確になったため、効率の良い営業活動がスタートしており、また、神戸代表の積極的な活動により地元新聞等メディアに取材されたり、SCoの紹介による地元タクシーの車内広告などで問い合わせが増加した。これらの活動が会員獲得につながり、売上が向上し始めている。

また、当拠点が大手損害保険会社を紹介した結果、当事業が大手損害保険会社の提供するサービスのひとつとして活用される可能性も出てきており、現在順調に協議を行っている。



樋野SCo

神戸貴子代表



パンフレット裏面

相談者の声

山陰出身ではなかったため、中学や高校の同窓会組織の人脈がなく、顧客獲得やネットワークづくりに悩んでいたところ、米子出身で企業経営の経験もあるよろず支援拠点のSCoから地元の企業様等を紹介していただいた結果、人脈の強化につながった。

支援者の声

神戸代表は行動力があり事業プランも明確であったが、地元人脈欠如という課題を抱えていたため、地元経済界に強いパイプを持つSCoの支援が有効であった。相談者に新たな気づきを与えることで、実行可能な営業活動を促すことに成功した。