

元デイ施設長に聞いた

体験からの成約率90%を実現する秘訣



突然ですが…

このようなことは起きていませんか？



体験後に他の事業所との比較に負けて、新規利用者を逃している



体験に来た方の要望がマッチせず、なかなか受け入れられない



体験の際にどのようなコミュニケーションを取ればいいかわからない

なぜこのようなことが起きるのでしょうか？

体験で新規利用者を獲得できない要因

体験で新規利用者を獲得できない要因



ケアマネに事業所の特徴を理解してもらえておらず、
利用者様の要望とのミスマッチが起きている

ケアマネに事業所の特徴を理解してもらえていないと、提供できることと利用者様が求めることにギャップが生まれたり、より特徴が明確な事業所へ優先的に利用者様が流れてしまいます。



体験で新規利用者を獲得できない要因

⚠ 体験会を通じて、ケアを受けることへの期待感を醸成できていない

初めて施設を利用する場合、不安は付き物です。

体験が作り込まれていないと、通うことで得られる効果をイメージできなかったり、施設の雰囲気馴染めないと思われてしまいます



体験からの成約率90%を実現する秘訣

体験からの成約率90%を実現する秘訣

- ✓ 事業所の特徴をケアマネにわかりやすく伝える
- ✓ 利用者様の身体状態や希望を丁寧にヒアリングし、その場で目標とケアの方向性を示す
- ✓ 体験会の短時間でも変化を実感してもらう

体験からの成約率90%を実現する秘訣

✓ 事業所の特徴をケアマネにわかりやすく伝える

成約には、利用者様が求めることと事業所が提供できることがどれだけ合致しているかが重要です。

事業所として特に自信がある点や、既存の利用者様から高評価を受けている点をわかりやすく伝えることでケアマネから優先度高く紹介される可能性が高まります。



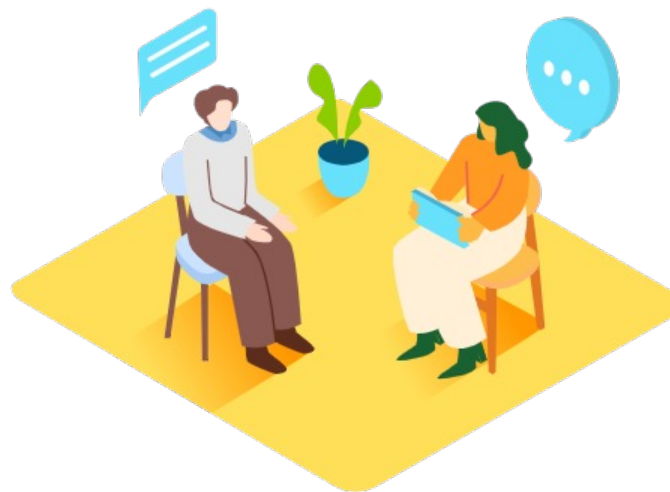
体験からの成約率90%を実現する秘訣



利用者様の身体状態や希望を丁寧にヒアリングし、 その場で目標とケアの方向性を示す

体験会では身体測定をし現状を把握するだけでなく、そこからどの状態を目指すのか、
そのためにどのようなケアを実施することが望ましいかを伝えましょう。

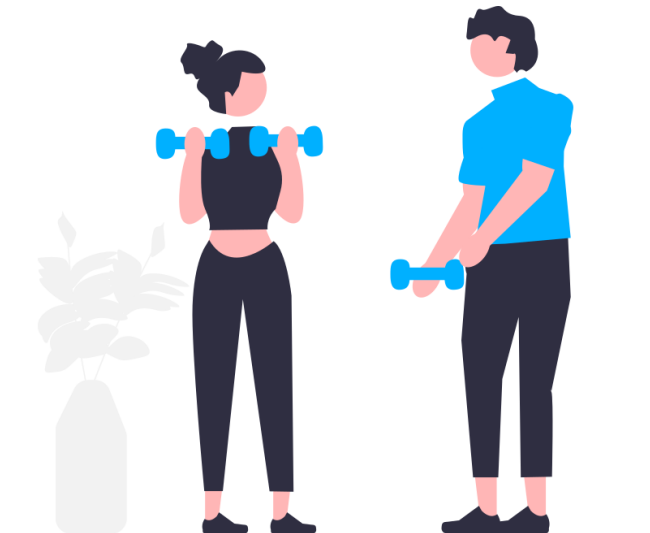
改善の方向性を示すことで、親身に寄り添う印象を与える上に身体機能が改善していくこ
とへの期待感も醸成できます。



体験からの成約率90%を実現する秘訣

✓ 体験会の短時間でも変化を実感してもらう

簡単なストレッチやトレーニングを実施し、前後の変化を実感できることでケアへの信頼を高め、サービスを利用することで変化していく自信を与えることができます。利用者様本人だけでなく、ケアマネやご家族にも変化が伝わることで、周囲からの利用への後押しを受けることも期待できます。



明日から実践できる体験からの成約率を高めるアクション

明日から実践できる体験からの成約率を高めるアクション

✓ 事業所の特徴をケアマネにわかりやすく伝える

▶ 事業所の特徴をまとめたパンフレット(冊子)を作成し、ケアマネ訪問時に配布する

✓ 利用者様の身体状態や希望を丁寧にヒアリングし、その場で目標とケアの方向性を示す

▶ 利用者様の趣味をリハビリの目標に取り入れる

例 「買い物が趣味とのことなので、半年後には1人で歩いて近所のデパートに行けるようになりますように！」

✓ 体験会の短時間でも変化を実感してもらう

▶ 動画や写真を用いて、体験会前後の身体機能の改善具合を確認してもらう

より簡単かつ効率的に成約率を高めるツール

より簡単かつ効果的に成約率を高めるツール

このようなコミュニケーションが生まれれば、より体験からの成約率が高まると思いませんか？



ケアマネさん

この事業所は歩行分析AIを用いてわかりやすいフィードバックをしてくれる事業所だから、運動に意欲的な〇〇さんを紹介しよう！

〇〇さんの歩き方を歩行分析AIで採点しました！

ストレッチを実施したことで、体験前と比較して歩行状態の点数が10点も上がっています！



PTさん



利用者様

この短時間でこれだけの変化があるなら、この施設は良さそうだ！

こちらが歩行分析AIで分析した、〇〇さんの歩行状態の動画とレポートになります！



PTさん



ケアマネさん

ありがとうございます！やはり〇〇さんはマッチしていそうですね！

最後に、このようなコミュニケーションを実現するツールをご紹介します

歩行分析AI「トルト」のご紹介



動画を「撮る」だけで伝わる、
「提案」の質が変わる。

歩行分析

情報共有

- ・誰でも簡単スマホ1つで測定が可能
- ・歩容や転倒リスクの評価を数値化
- ・誰もがわかるシンプルなレポートにより
意識変容や行動変容が促される

- ・歩行動画とレポートは、ケアマネや
利用者様、家族へ簡単に共有可能



まとめ

体験での成約率を高める ポイント

- ✓ 事業所の特徴をケアマネにわかりやすく伝える
- ✓ 利用者様の身体状態や希望を丁寧にヒアリングし、その場で目標とケアの方向性を示す
- ✓ 体験会の短時間でも変化を実感してもらう

トルト を体験で使用する

動画と分析レポートによって、**体験前後の変化をわかりやすく伝えられる**
AIが数分で分析レポートを作成するため、**利用者様との会話の時間を増やせる**



体験からの成約率を高めたトルト導入事例



新設デイサービスとして体験からの契約率は
8割越えを記録！

株式会社Walong デイサービスアルモ中津



トルトで運動効果が見える化されることで、
新規利用者の増加や利用者の意欲・満足度向上へ

株式会社 未来図Labo デイサービス未来図

※ 導入事例のタイトルをクリックすると、トルト公式HPへ遷移し導入事例の閲覧が可能です。