

本格的な鍼灸の営業

合同会社おあしすネット

業種 訪問マッサージ 代表 宮下浩二

住所 名古屋市名東区一社 1-75

第5名昭ビル106



・事業者の概要

相談者は、2011 年に出張の鍼灸マッサージを開設した。代表の宮下氏は 視覚障害がありながらも一般家庭および介護施設等の福祉施設への出張マッ サージを行っている。顧客の殆どは身体に障害があり認知症などになっている高 齢者である。コロナで客が大きく減っており、コロナ後もすぐには戻っていない。基 本的には施設等に勤務するケアマネージャーからの依頼等を受けてサービスを 提供することが多く、新規顧客獲得に苦戦する状況が続いていた。

相談時の様子



・表面化している課題

健康保険を利用した出張マッサージはかかりつけ医の事前診察を必要としているものの、かかりつけ医が訪問マッサージにその効果を理解していることが前提になる。さらにケアマネージャーの理解も必要となり、顧客獲得には二段階のステップが必要になることがわかった。その一方で、営業的には、健康保険が利用できる「お試しサービス」を提供していたが、十分な成果を得るには至ってはいない。顧客獲得には実際手間がかがるため、できる限り効率的な営業活動を考える必要に迫られていた。

・支援者の分析と判断

同社が顧客を確保するのは、かかりつけ医とケアマーネジャーの理解があることが重要であることから、当社に協力的な関係者がいるエリアを 集中的に営業活動を行うのが良いのではと判断した。

手配りチラシ



・課題解決への提案

簡易的なチラシを一緒に作成し、試しに施術を利用してもらえる可能性のある顧客がいそうなエリアに向けて、ポスティングを実施することを提案した。

·実行内容

営業エリア内において顧客が施術を受ける可能性のある大規模団地を中心にポスティングを実行した。しかし、反応が無かったため、地域の福祉協議会など対象となる顧客に近いところへのアプローチや、チラシの配架や声かけを含めて進めることを検討した。

・成果と今後の進め方

このポスティングによる直接的な問い合わせとしては得られなかったが、事業所とセンターとで方向性を共有して活動を進めるうちに、同社に徐々に変化が見られた。

あらゆる可能性で新規先を開拓しようという前向きの姿勢が生まれ、ポスティングに 頼ることなく、ケアマネさんへの働きかけを行い、徐々に新規先が増え、業績は改善し ていった。

事業者さんの声

担当者の方が大変熱心に指導いただき、経 営に対する意欲が高まりました。

(公財)名古屋産業振興公社 名古屋市新事業支援センター

〒464-0856 名古屋市千種区吹上二丁目 6 番 3 号 名古屋市中小企業振興会館 5 階 TEL:052-735-0808 FAX:(052)735-2065

無料の 窓口相談 右の二次元コードリンク先の申込フォームページから必要事項を入力し、お申し込みください https://ws.formzu.net/dist/S27720287/

