



## 【施設名】

樹楽団らんの家 葉山

## 【事例内容】 ～営業編～

- ・お泊りのニーズをどこまで引き込めるかがキーポイントになる
- ・オーナーが腹をくくって受入れる覚悟が必要
- ・連泊利用者が減ってくるとまずは、FAX送付と電話をする。FAXの反応が薄いと感じるときは訪問活動に注力する。

## 【ツール】

- ・2つ折りの樹楽パンフレット
- ・施設独自の案内（※添付しました）
- ・料金表



## 【施設名】

樹楽団らんの家 鶴見潮田公園前

## 【事例内容】 ～人事管理編～

- ・スタッフに対しては全く怒らない。お金の話をしない。
- ・定期的な日程を決めているわけではないが、1回3名くらいのスタッフと食事会を実施している。

## 【その他】

- ・ケアマネ、ご家族にはできる限りの対応をする
- ・原則利用者さんは断わらないが、情報はある程度ヒアリングする。

## 【ツール】

- ・開所当時のものを利用



## 【施設名】

樹楽団らんの家 花池

## 【事例内容】 ～営業編～

- ・施設で作成した『体験チケット』（手渡しのみ）を活用している。
- ・「無料」という文言で告知はしない。『花池チケット』として手渡ししている。同一利用者の方は1回のみ利用可、としている

## 【ツール】

- ・開所当時の資料
- ・施設で作成した独自資料
- ・『花池チケット』



## 【施設名】

樹楽 湘南平

## 【事例内容】 ～営業編～

- ・開所して2ヶ月だが稼働率見込は50%
- ・案件があればすぐに居宅事務所を訪問する
- ・既に取り引のある居宅事務所には、ちよくちよく顔を出すようにしている
- ・訪問しないと問合せがこない、という実感あり

## 【ツール】

- ・樹楽5つのこだわり
- ・樹楽通信
- ・料金表



## 【施設名】

樹楽団らんの家 郡山

## 【事例内容】 ～営業編～

- ・スタッフにはどんな方でも受入れると周知徹底させている。
- ・問合せ電話には「管理者に確認します」ではなく「わかりました。管理者から電話させます。」とお伝えしている。
- ・問合せがあればすぐ行く。
- ・ケアマネと話す機会があれば情報を必ず聞き出す。

## 【ツール】

- ・FAX原稿



## 【施設名】

樹楽団らんの家 大泉学園

## 【事例内容】 ～営業編～

・「今日でもいけますか？」という問合せに対して、『今日からいけます』と受入れることによって利用者獲得。1月はこれで3人の利用者を獲得した

## 【ツール】



## 【施設名】

樹楽団らんの家 私市

## 【事例内容】 ～営業編～

- ・施設内イベント時に個人毎の写真(コメント付)を居宅事務所に持参して利用状況の報告をする。
- ・ケアマネさんからは、『家族さんに利用状況を報告しやすい』『利用回数を増やす提案を家族さんにしやすい』と喜ばれる。
- ・実績報告の際に持参している。
- ・百の言葉より、一つの写真が効果的。

## 【ツール】

- ・実績報告書
- ・樹楽通信
- ・モニタリング
- ・イベント報告 利用者様写真付(※添付しています)



## 【施設名】

樹楽団らんの家 白石

## 【事例内容】 ～1周年イベント～

- ・1周年記念としてバーベキュー大会を開催
- ・ケアマネ、ご家族の50名に案内をしたところ、ケアマネ20名、ご家族20名が参加。
- ・ご家族は利用者様の状況見学はしたいが、きっかけがないとなかなか来所しづらい。
- ・既存ケアマネ、ご家族さんとの深耕策として有効だった。

## 【ツール】

- ・1周年記念案内(※添付しています)