

医療・介護業界向けSFA/CRMシステム



株式会社やさしい手
コンサルティング事業部

1.背景

2.SFA/CRMシステムの役割

3.営業・マーケティング活動における主な課題

4. SFA/CRMシステムで解決できること

5. SFA/CRMシステムの主な機能

6.導入事例

7. 導入までのスケジュール

8. ご導入いただく費用について

1.背景と環境変化(医療法人を取り巻く環境)

- 一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会の3団体は、診療報酬改定が病院経営の実態を調査・検証し、会員病院の運営に資することを目的に合同調査を実施した結果を公表。

2022年2023年共に4月～6月の収支状況を調査

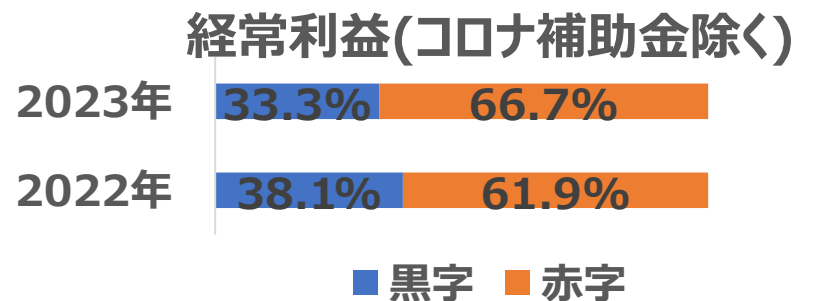
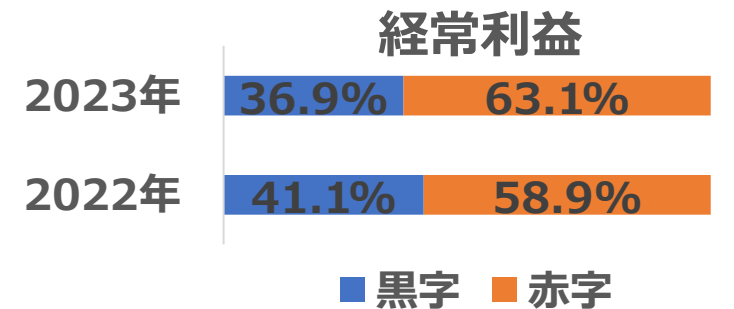
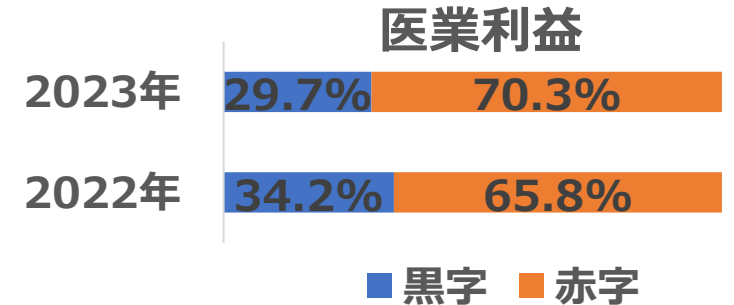
4,445病院を対象としてメールで調査票を配布。回答数は 810 病院の内、月次医業損益に関する有効回答数 333 病院、回答18.2%。

医業利益、経常利益ともに赤字病院の割合が前年度より増加していた。**医業利益の比較**では、2022年度、2023年度ともに赤字病院の割合が6割を超え、**2023年度の赤字病院割合は2022年度より4.5ポイント増加し70.3%**。

経常利益の比較では、赤字病院割合が2022年度より4.2ポイント増加し63.1%であった。経常利益からコロナ関連補助金を除くと2022年度、2023年度ともに赤字病院の割合は、それぞれ61.9%、66.7%。

医業収益と医業費用の比較では、医業費用の伸びが医業収益を上回っていた。電力、ガス等の水道光熱費が前年比で8.0%の増加。

2023年9月には診療報酬の新型コロナ特例加算 や、病床確保料等のコロナ関連の補助金制度が終了。



1.背景と環境変化(介護事業を取り巻く環境)

- 東京商工リサーチの調査結果において、介護事業者の倒産件数が増えている。特に訪問事業の倒産件数が占める割合が高く、今後も増えていく可能性が高いと予想される。

倒産が増えている主な原因

深刻なホームヘルパー不足

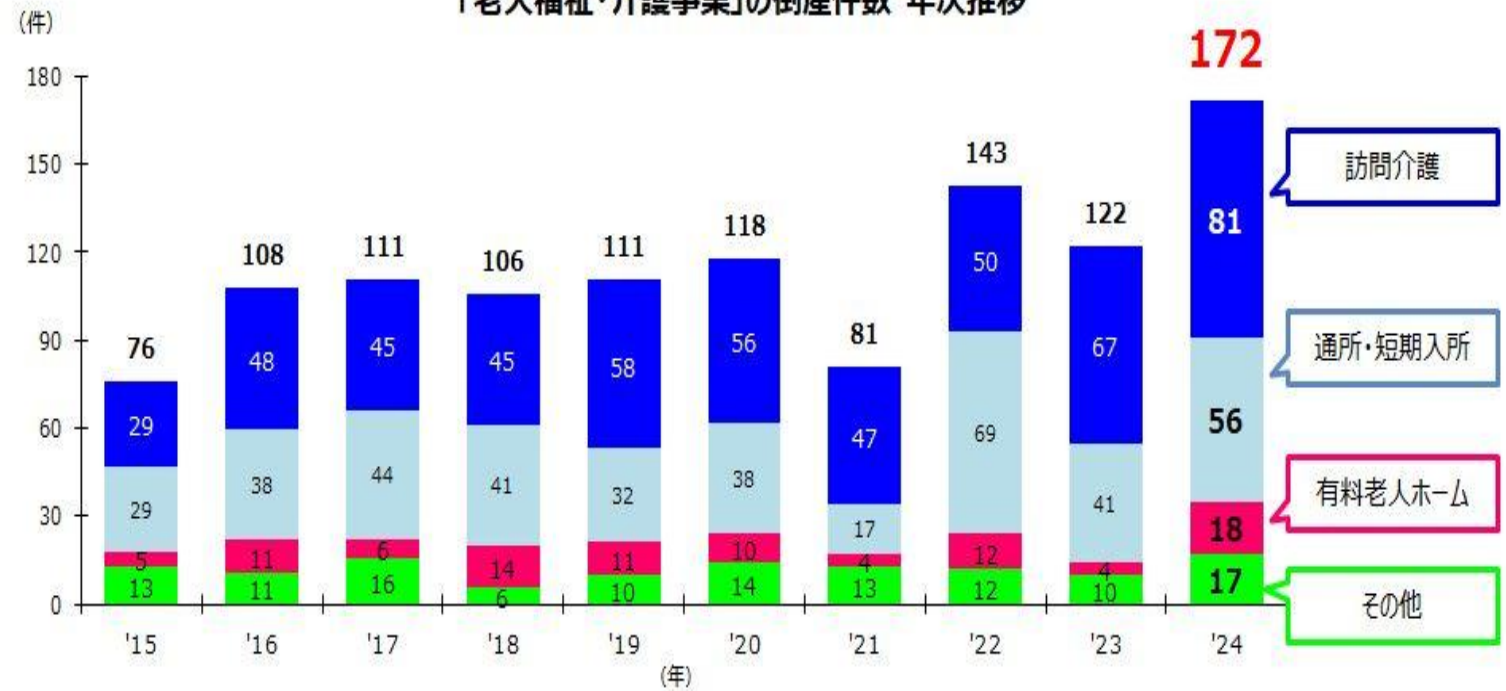
長引く物価の上昇

他産業の賃上げの進展

事業者間の競争の激化

基本報酬の引き下げ

「老人福祉・介護事業」の倒産件数 年次推移

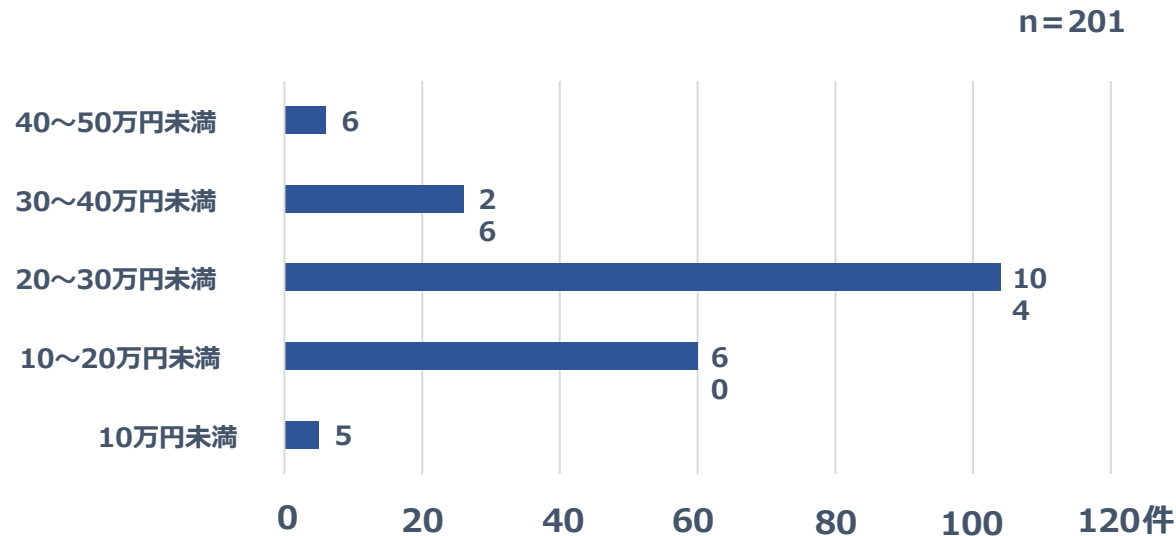


東京商工リサーチ調べ

1.背景と環境変化(特養の実態と紹介会社の依存度について)

- 特別養護老人ホームの入居率は94.7%(2022年厚生労働省発表)減少傾向にあり、今後特養・有料・サ高住など介護施設間の入居者獲得競争は激化する。
- 入居者を獲得するために施設紹介会社に支払った手数料のデータにおいて、直近1年間(令和5年11月～6年10月)の1件あたり紹介料の平均金額は、20万円台が51.7%、全体の平均は、約21.5万円。
- 大都市圏では、紹介会社経由の入居が50%以上を占める施設も多い。

紹介会社手数料平均額



出所：高齢者住まい事業者団体連合会(2024年)

ご利用者獲得は競争激化

紹介会社への依存度の脱却は急務

マーケティングコストを意識した
経営が必要

1.背景と環境変化

- 医療・介護の業界において、**従来顧客は待っていても来てもらえる存在**でした。一方でサービスを提供する事業者が増え続け、人口が減少局面を迎える中、環境は大きく変わろうとしています。
- よって、顧客は待っている存在ではなく、**今後は自ら探し獲得していく**ことを前提とする必要があります。
- 弊社では、長年顧客を自ら獲得し関係を維持することで、収益を高める情報システム基盤「SFA/CRMシステム」を自社にて構築し活用して参りました。この知見から得た「SFA/CRMシステム」をお客様にご活用いただくことで、業績向上のお役に立ちたく、ご案内させていただきます。

医療・介護業界の今まで

顧客は待っていても来る時代



医療・介護業界のこれから

顧客は自ら探し獲得する時代
顧客との関係を長く維持する仕組みを持つ時代

業績を維持・向上させるために、営業マーケティング活動を支える情報システム基盤

医療・介護業界に適した『SFA/CRMシステム』が必要

2.SFA/CRMシステムの役割

SFA/CRMシステムの役割は？



顧客を新たに作り、顧客との関係(取引)を継続することで、業績を向上させることを支援する
営業・マーケティング活動の基盤ツールとなります。

「見込み客」を案件化・顧客獲得

「顧客」との継続した関係を構築

SFA

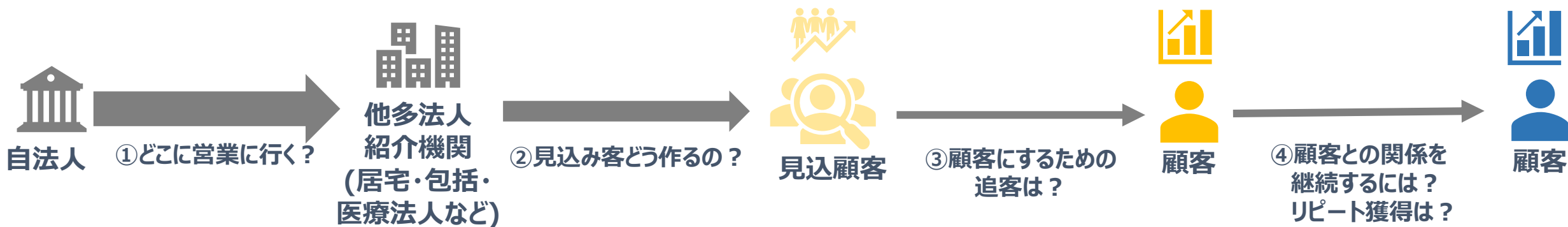
CRM

- 「見込み客」を顧客に
- 案件・商談の進捗管理
- 各種KPIを分析し改善に繋げる

- 「顧客」の情報管理
- 継続的な顧客接点作り
- サポート対応

3. 営業・マーケティング活動における主な課題

- 自法人が他法人の紹介機関から見込み客を紹介してもらい、顧客にしていく過程において主な課題は以下となります。



① 営業活動

- どこに訪問すればいいのか？
- いつ誰がどこに訪問しているのか把握は出来ている？
- 入力などが面倒



② 見込み客(案件化)

- 案件はどうやって獲得する？
- 情報共有は？



③ 案件追客(流入)

- 案件の追客出来ている？
- 見込み客数は？流入数は？

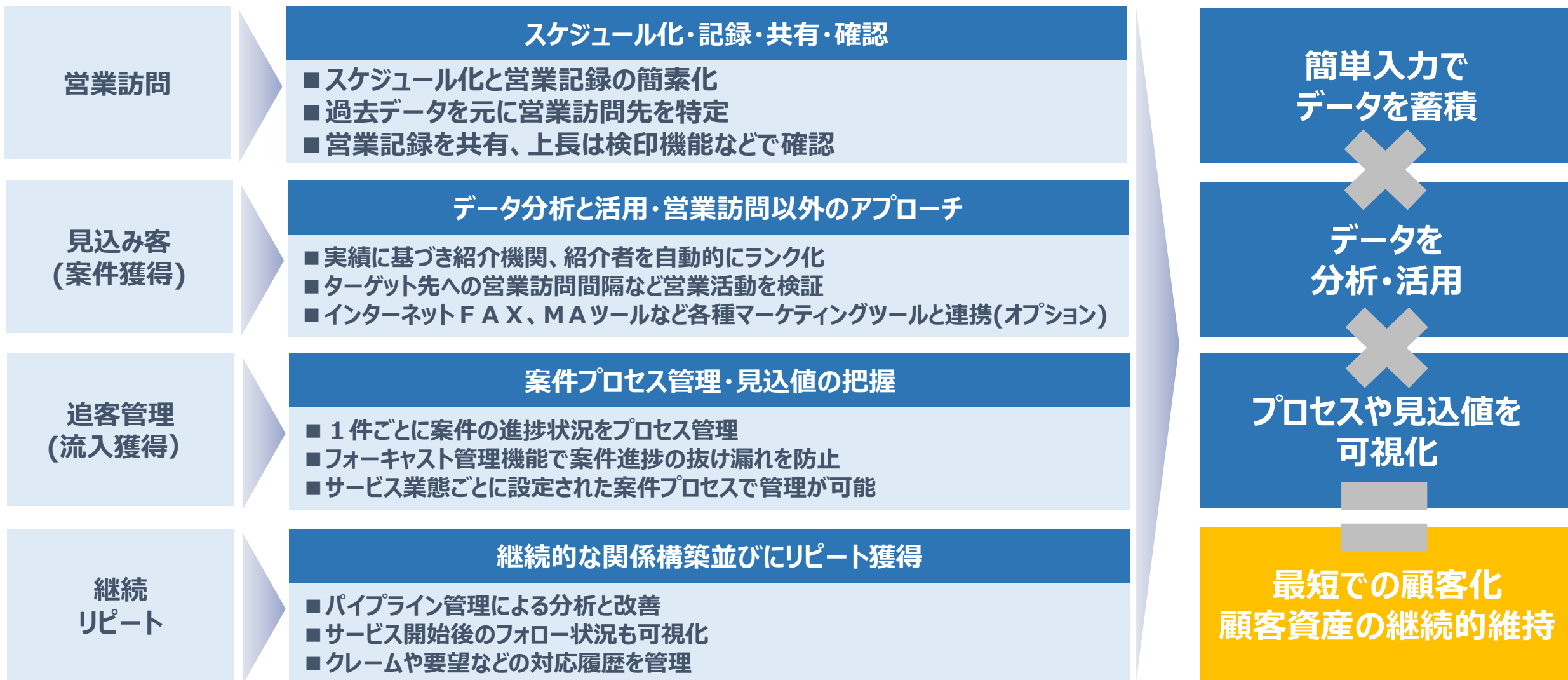


④ 継続顧客・リピート獲得

- 顧客と継続的な関係構築出来る仕組みはある？
- データを分析しながら次の行動に活用出来ているか？

4. SFA/CRMシステムで解決できること

- 営業訪問に始まり、案件獲得、流入までの追客、そして顧客との継続的な関係構築まで、網羅的に課題を解決し『最短での顧客化と顧客資産の継続的維持』を支援するシステムです。



5. SFA/CRMシステム ゴリラSFA の主な特徴

■ ゴリラSFAは医療介護業界向けに特化したシステムとなります。主な特徴として以下の内容となります。

地域包括ケアを 前提とした設定	病院 (急性期・慢性期)	病院 (回復期・リハビリテーション)	特養・有料・ サ高住	老健	通所介護
	訪問看護	看多機・小多機	訪問介護	居宅支援	地域連携室
基本設定済み 即日利用可能	■ 基本機能を設定済みのため、組織データなどをインポートするだけで最短で利用可能				
重要KPIの 分析機能 実装済み	■ フォーキャスト管理、パイプライン管理、紹介機関・紹介者分析など 重要KPIの管理機能は標準装備				
API連携化 他システムとの 連携化	■ 各種業務システム、MAツールやインターネットFAX,LINE連携ツールなどと API連携可能				
各種オプション サービス	営業支援 コンサルティングサービス ※有償	CRM機能などを法人別に カスタマイズ対応可能 ※有償対応の場合もあり	医療法人、介護事業者、調剤 など業界データベースの提供 ※有償		

5. SFA/CRMシステム ゴリラSFA の主な機能

- 日々の営業活動から得られる情報を蓄積していくことで、営業成果に繋げやすい機能をご用意しております。
- 管理者の方々がデータを分析することで、改善活動に役立てていただくことが可能な機能となっております。

営業活動管理

- ・スケジュールや営業記録など、日々の営業活動を可視化・共有
- ・複数の部署が横断的に使用できる設定が可能

案件(商談)進捗管理

- ・案件ごとの進捗状況を把握し、担当者ごと部門ごとの見込み顧客の状況を共有
- ・進捗状況によって次の行動の促し、行動の抜け漏れの防止に繋げる

顧客管理

- ・紹介機関・紹介者・サービスご利用者などの区分けごとに顧客管理が可能
- ・案件、流入の実績の多い紹介機関、紹介者の特定なども可能

各種集計

- ・案件のパイプライン管理、フォーキャスト管理などKPI集計がリアルタイムで可能
- ・拠点別・個人別の営業パフォーマンスも集計
- ・紹介機関、紹介者の実績に応じてランク化

コミュニケーション

- ・顧客情報、営業活動状況、案件進捗状況などに基づき管理職からタイムリーなコミュニケーションを実施(検印機能など)
- ・日々の動きから好事例やリスク情報をリアルタイムに共有

問合せ・クレームサポート

- ・お客様からのクレームや要望事項を管理し、再発防止やサービスの追加提案に繋げる
- ・お問合せ情報を部門を跨いで対応する場合も抜け漏れのないリレーションが可能

システム・データ連携

- ・API連携が可能な設計となっており、CTIシステム、MAツール、など連携が可能
- ・必要とするデータの出し入れが簡単
- ・将来的にはAI機能実装予定

デバイス対応

- ・PC以外にマホなどの各デバイスに対応した仕組み

メンテナンス

- ・項目の追加など運用にも柔軟に対応可能な、分かりやすいメンテナンス機能

5. ゴリラSFA の主な機能①スマートフォンを使用した画面イメージ

■ いつでもどこでもスマートフォンを使って営業記録や案件登録、訪問先の確認などが出来ます。

スマートフォン 専用画面トップ

👍 新着リアクション件数

✉ 新着メッセージ

🔍 営業記録未検印件数

📅 スケジュール照会

📁 訪問予定入力

👥 グループスケジュール入力

👤 その他予定入力

🚩 NG予定入力

📄 営業記録入力

👤 顧客入力/照会

📄 案件入力/検索

- 外出先からもスマートフォンで営業記録も案件登録も簡単に出来ます。
- 操作に慣れていただくと1件の入力は30秒～1分で終わりますので入力が苦手な方でも簡単に操作できます。

基本情報

担当者

現店

日付/時間

2024/07/25

紹介情報・利用者

紹介者

案件

営業行動

訪問営業

FB営業

面談有無

有

無

行方

今月サービスご利用開始された〇〇様の状況をフィードバックするために訪問、
△△クアマネージャーは報告内容に喜んでいただき、別の案件情報を相談いただき、コーディネート開始させていただくことお伝えする

基本情報

サービス開始予定日

サービス内容

訪問介護

流入経路

営業活動

Web

電話

H2層宅

MAツール

FAX

SMS

LIVE

流入元

紹介機関

5. ゴリラSFA の主な機能②PCを使用した営業記録画面イメージ

- 病院、訪問介護事業所、訪問看護事業所、居宅介護支援事業所、通所介護事業所など、業態や拠点ごとに営業記録や案件の情報を持つことができます。

営業スケジュール	営業記録	案件管理	重要KPI	紹介機関・紹介者	ご利用者	MA	FAX	SMS	LINE	Webトラフィック	KPI目標管理	拠点管理	認定調査
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Work ▲ 営業記録入力 </div> <ul style="list-style-type: none"> 営業記録入力 営業記録検索 営業記録確認 													
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Schedule ▲ 営業記録入力 </div> <p>2024年07月26日(金) ↻ ⏪ ⏩</p> <p>予定はありません</p>													
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> What's New (11) ▲ 営業記録入力 </div> <ul style="list-style-type: none"> 営業記録にコメントが追加されました (「康和会」) 営業記録にコメントが追加されました (「やさしい手甲府(本社) 通所」) 営業記録にコメントが追加されました (「北都銀行」) 営業記録にコメントが追加されました (「やさしい手秋田 居宅介護支援事業所」) 案件に連絡がありました (「セ 													
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 次回作業予定へ 営業記録入力 </div>													
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 基本情報 営業記録入力 </div>													
<p>担当者* 太田 努【執行役員】【地域連携室】</p> <p>拠点* ○○○訪問介護事業所</p> <p>日付/時間* 2024/07/26</p> <p>紹介機関・利用者* ○△□病院 選択/登録</p> <p>紹介者* 選択/登録</p> <p>案件 選択/登録</p> <p>営業行動* 訪問営業 ▼ FB営業 ▼</p> <p>面談有無* <input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無</p> <p>行動内容</p> <p>フォントサ... A B I U S</p> <p>△△相談員に今月サービス利用開始された○○様の状態をフィードバックするために訪問フィードバック内容に案件していただき他の退院予定者の件でご相談いただき、案件獲得</p>													

■ 業態・拠点ごとに記録化し
情報を保持

■ プルダウン形式で簡単操作

5. ゴリラSFA の主な機能③ 案件検索

- 業態・拠点ごとに案件を一覧表示し、案件プロセス(進捗状況)が把握出来るため、次回行動の確認や指示が可能です。

ゴリラSFA 2024年07月24日(水)

メニュー メンテナンス

営業スケジュール 営業記録 案件管理 重要KPI 紹介機関・紹介者 ご利用者 MA FAX SMS LINE Webトラフィック KPI目標管理 拠点管理 設定調査

検索キーワードを入力

Work

流入獲得前案件一覧

検索条件設定 項目設定

検索条件

サービス開始予定日 ... = 日付指定 2024/07/01 ~

プロセス進捗状況 ... = 流入獲得 未済

サービスライン(系統) ... = 訪問高住

ロスト区分 ... = ロストではない ロスト

チェック項目をOR条件とする

実行結果

一覧表示 Excel出力

実行 ★ブックマーク登録

検索結果一覧 ※アラート 1~100件目/全961件

1 / 10 ページ

担当者	受付日	利用開始予定日	サービスライン(系統)	案件名	流入元	進捗プロセス
	2024/07/24	2024/07/31	訪問高住	サ高住	その他	案件 詳細
訪問高住						
案件	内覧誘導中	内覧確定 (QL)	内覧後追客中	待機中	申込み・審査中・アセスメント	ロスト
					利用開始(入居)	訪問介護計画書FB
					2週間後ヒアリング	2週間後拠点フォロー完了
					3か月後ヒアリング	3か月後拠点フォロー完了
						案件以外の対応完了
	2024/07/24	2024/07/24	訪問高住		紹介機関	案件 詳細

■ 業態・拠点ごとに案件検索・一覧表示

■ 案件のプロセス(進捗状況)が一目瞭然

5. ゴリラSFA の主な機能④ 紹介機関・紹介者のランク化

■ 紹介機関・紹介者を、過去の案件獲得実績・流入獲得実績により自動的にランク化し、営業ターゲット先の選定に活用出来ます。

■ 紹介機関・紹介者を、過去の案件獲得実績・流入獲得実績により自動的にランク化
 ■ 直近30日以内、90日以内など期間内で実績も自動的に集計

検索結果一覧 ※アラート 1~21件目/全21件

病院・事業所名	業態	住所	病床数	ソーシャルワーカー(相談員)数	ケアマネ数	紹介ランク	案件数(30日以内)	案件数(90日以内)	案件数(全期間)	サービス開始数(30日以内)	サービス開始数(90日以内)	サービス開始数(全期間)	
診療科目													
ABC病院	病院(高度急性期)		340			A	4	5	29	1	1	7	詳細
	病院(急性期)												
	病院(回復期)												
内科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、小児科、外科、整形外科、脳神経外科、放射線科、アレルギー科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科													
F総合病院	病院(急性期)		226	5		A	2	4	17	0	1	1	詳細
	病院(回復期)												
内科、循環器科、外科、整形外科、脳神経外科、皮膚科、泌尿器科、眼科、耳鼻咽喉科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科													
Aリハビリテーション病院	病院(高度急性期)		337			A	2	5	14	0	2	5	詳細
	病院(急性期)												
内科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、外科、整形外科、形成外科、脳神経外科、心臓血管外科、皮膚科、泌尿器科、肛門科、婦人科、眼科、耳鼻咽喉科、放射線科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科口腔外科													
B大学付属病院	病院(高度急性期)		638			A	0	0	10	0	0	4	詳細
	病院(急性期)												
内科、精神科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、小児科、外科、整形外科、形成外科、脳神経外科、呼吸器科、心臓血管外科、皮膚科、泌尿器科、産婦人科、眼科、耳鼻咽喉科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科口腔外科													

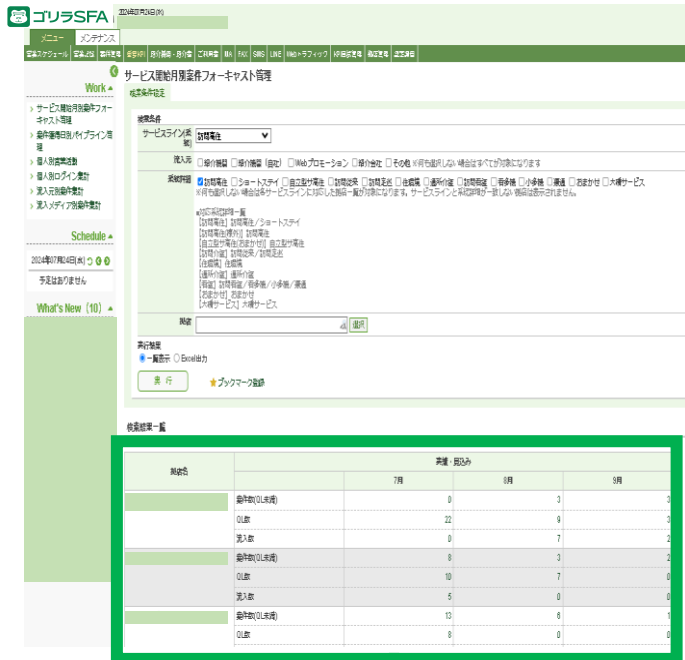
検索結果一覧

※アラート 1~21件目/全21件

病院・事業所名	業態	住所	病床数	ソーシャルワーカー(相談員)数	ケアマネ数	紹介ランク	案件数(30日以内)	案件数(90日以内)	案件数(全期間)	サービス開始数(30日以内)	サービス開始数(90日以内)	サービス開始数(全期間)	
診療科目													
ABC病院	病院(高度急性期)		340			A	4	5	29	1	1	7	詳細
	病院(急性期)												
	病院(回復期)												
内科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、小児科、外科、整形外科、脳神経外科、放射線科、アレルギー科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科													
F総合病院	病院(急性期)		226	5		A	2	4	17	0	1	1	詳細
	病院(回復期)												
内科、循環器科、外科、整形外科、脳神経外科、皮膚科、泌尿器科、眼科、耳鼻咽喉科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科													
Aリハビリテーション病院	病院(高度急性期)		337			A	2	5	14	0	2	5	詳細
	病院(急性期)												
内科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、外科、整形外科、形成外科、脳神経外科、心臓血管外科、皮膚科、泌尿器科、肛門科、婦人科、眼科、耳鼻咽喉科、放射線科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科口腔外科													
B大学付属病院	病院(高度急性期)		638			A	0	0	10	0	0	4	詳細
	病院(急性期)												
内科、精神科、神経内科、呼吸器科、消化器科、循環器科、小児科、外科、整形外科、形成外科、脳神経外科、呼吸器科、心臓血管外科、皮膚科、泌尿器科、産婦人科、眼科、耳鼻咽喉科、リウマチ科、リハビリテーション科、麻酔科、歯科口腔外科													

5. ゴリラSFA の主な機能⑤ 案件フォーキャスト管理

■ 当月から2か月先までの3か月間の、案件数・高角度案件数・流入数が自動的に集計され、見込値管理に活用出来ます。



■ 当月から2か月先までの3か月間の案件数・高角度案件数(QL数)・流入数が自動的に集計表示

■ 見込値予測が可能となり、予算実績管理に活用

検索結果一覧

拠点名	実績・見込み			
	7月	8月	9月	
〇〇拠点	案件数(QL未満)	0	9	2
	QL数	4	2	0
	流入数	4	0	0
〇△拠点	案件数(QL未満)	4	0	0
	QL数	1	1	0
	流入数	0	0	0
□△拠点	案件数(QL未満)	0	11	0
	QL数	1	1	0
	流入数	2	0	0

5. ゴリラSFA の主な機能⑥パイプライン管理

- 営業件数、案件数、高角度案件数・流入数などのデータを集計し、案件化率やサービス開始率などの重要KPIが業態・拠点別に可視化出来ます。

案件獲得日別パイプライン管理

検索条件設定

検索条件

サービスライン(業種) 訪問介種

期間 日付指定 2024/04/01 ~ 2024/06/30

流入元 紹介掲載 紹介掲載 (自社) Webプロモーション 紹介会社 その他 ※併用可能な場合はすべてが対象になります

記事行動 全て 前向き 前向き (同行)

検索結果

実行結果 一覧表示 Excel出力

実行

★ブックマーク登録

検索結果一覧 1~58件目/全58件

拠点名	営業件数	案件数	QL件数	サービス開始数	案件化率(対営業件数)	QL率(対案件数)	サービス開始率(対案件数)	サービス開始率(対QL件数)
	848	88	84	45	10.38 %	95.45 %	51.14 %	53.57 %
	419	87	25	22	20.76 %	28.74 %	25.29 %	88.00 %
	1,089	81	79	49	7.44 %	97.53 %	60.49 %	62.03 %
	433	63	28	16	14.55 %	44.44 %	25.40 %	57.14 %
	1,362	60	28	11	4.41 %	46.67 %	18.33 %	39.29 %

- 営業件数、案件数、高角度案件数・流入数などのデータを業態・拠点別に集計
- 案件化率(対営業件数)、サービス開始率(対案件数)などの重要KPIが自動的に業態・拠点別に可視化

検索結果一覧

1~58件目/全58件

拠点名	営業件数	案件数	QL件数	サービス開始数	案件化率(対営業件数)	QL率(対案件数)	サービス開始率(対案件数)	サービス開始率(対QL件数)
〇〇事業所	848	88	84	45	10.38 %	95.45 %	51.14 %	53.57 %
〇〇事業所	419	87	25	22	20.76 %	28.74 %	25.29 %	88.00 %
〇〇事業所	1,089	81	79	49	7.44 %	97.53 %	60.49 %	62.03 %
〇〇事業所	433	63	28	16	14.55 %	44.44 %	25.40 %	57.14 %
〇〇事業所	1,362	60	28	11	4.41 %	46.67 %	18.33 %	39.29 %
〇〇事業所	650	59	35	24	9.08 %	59.32 %	40.68 %	68.57 %
〇〇事業所	1,025	56	39	18	5.46 %	69.64 %	32.14 %	46.15 %
〇〇事業所	356	55	37	29	15.45 %	67.27 %	52.73 %	78.38 %

6. ゴリラSFA の事例紹介① 医療法人グループ様

医療法人グループ A法人様	病院(急性期)	病院 (リハビリテーション)	老健	通所 リハビリテーション
	特養	サ高住	通所介護	認知症デイケア
	訪問看護	看護小規模 多機能型居宅介護	訪問介護	地域連携室

Before

営業活動は記録化されておらず、案件情報はホワイトボード&エクセルで管理

After

老健を移転拡張を機に、法人全体の営業マーケティング活動の強化を目的に
SFA/CRMシステムを導入

Result

老健は約5か月で100床満床
グループ間の顧客連携が円滑に

6. ゴリラSFA の事例紹介① 医療法人グループ様

注力した 取組み

目標設定

- バックキャストの考えで目標を随時設定(変更含め)
- 売上に対する**必要流入数・案件数を明確**にする

目標進捗管理

- フォーキャスト管理(N月+2か月の目標進捗管理)の定着
- 各月の**案件数・高角度案件数(QL数)・流入数の進捗確認**

SFA/CRMシステム 活用支援

- SFA/CRMシステムの操作マニュアル動画の展開
- 操作説明会の実施
- **週1の活用状況確認と操作方法の支援**

案件進捗管理

- **SFA/CRMシステムを使用し、週1で獲得案件の進捗状況の確認**
- **案件プロセスの更新、追客のディレクション**

データ分析

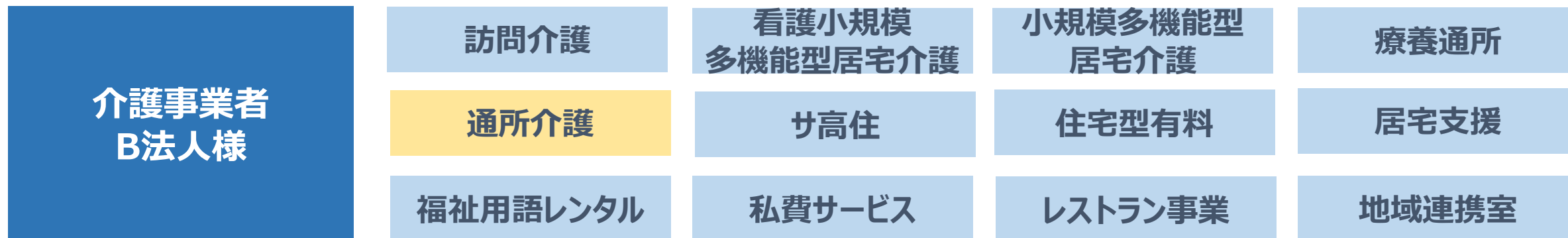
- SFA/CRMシステムを使用した各種分析による課題の特定
- **パイプライン管理による課題の特定(どこに課題があるか数値で判断)**
- **ターゲットの紹介機関・紹介者への営業状況(訪問頻度・間隔など)の分析**
- 営業ツール、営業内容(フィードバック営業の品質など)の検証

法人内連携

- 営業視点での法人内の連携会議の定期開催(隔週)

TOPミーティング

- 隔週で理事長を交えた**目標進捗状況の確認**
- **課題と対策の明確化**

6.  ゴリラSFA の事例紹介②介護事業者様

Before

通所介護事業の売上が前期比98%にダウン

After

SFA/CRMシステムの活用推進
営業活動マネジメントの再構築 & AIサービスの活用

Result

6か月で前期比売上107%、営業利益106%に回復

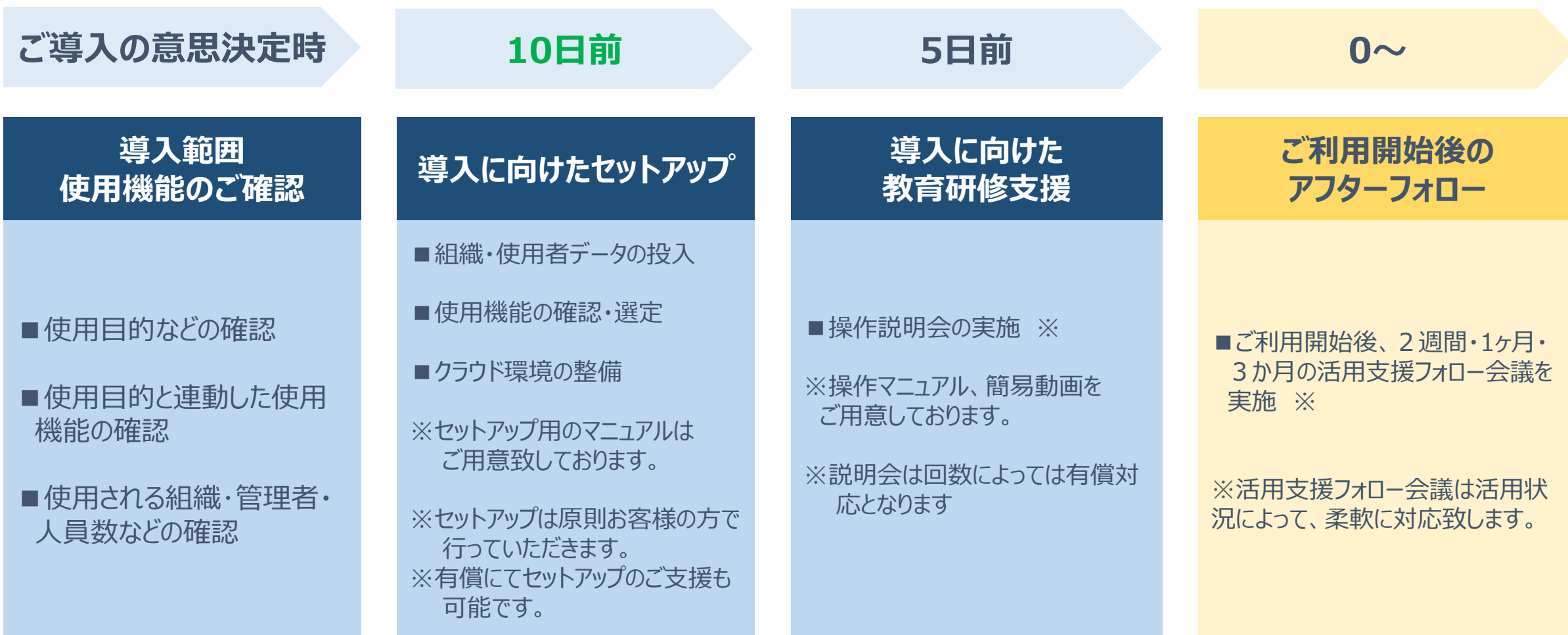
6. ゴリラSFA の事例紹介②介護事業者様

注力した 取組み

目標設定	<ul style="list-style-type: none"> バックキャストの考えで目標を随時設定(変更含め) 売上をに対する必要流入数・案件数を明確にする
目標進捗管理	<ul style="list-style-type: none"> フォーキャスト管理(N月+2か月の目標進捗管理)の定着 各月の案件数・高角度案件数(QL数)・流入数の進捗確認、流入流出出入り差分
SFA/CRMシステム 活用支援	<ul style="list-style-type: none"> SFA/CRMシステムの操作マニュアル動画の展開 操作説明会の実施 未活用・未使用者への随時研修の実施
案件進捗管理	<ul style="list-style-type: none"> SFA/CRMシステムを使用した、日次で獲得案件の進捗状況の確認 案件プロセスの更新、追客のディレクション
情報開示	<ul style="list-style-type: none"> 管掌役員による案件・流入の獲得状況、未営業、未案件抛店情報を週次発信 案件プロセスの更新、追客のディレクション
遠隔営業	<ul style="list-style-type: none"> SFA/CRMシステムと連動したインターネットFAX・MAツールによる情報の定期配信 発信後にオペレーションセンターから、案件獲得を目的とした追客架電営業
居宅支援案件 の共有	<ul style="list-style-type: none"> 居宅支援案件情報をSFA/CRMシステム内で訪問介護案件として自動登録化 BIツールを活用した区分支給限度額の自社位置づけの確認とレビュー会議の開催
データ分析	<ul style="list-style-type: none"> SFA/CRMシステムを使用した各種分析による課題の特定 パイプライン管理による課題の特定(どこに課題があるか数値で判断) ターゲットの紹介機関・紹介者への営業状況(訪問頻度・間隔など)の分析 営業ツール、営業内容(フィードバック営業の品質など)の検証
営業教育	<ul style="list-style-type: none"> 地域連携室メンバーによる営業同行による教育支援 チャットツールを活用した日次のコミュニケーション
TOPミーティング	<ul style="list-style-type: none"> 週2で社長・管掌役員を交えた目標進捗状況の確認 課題と対策の明確化

7.導入までのスケジュール

- ご導入を決めていただいた後、ご利用開始までは、以下の流れで10日間とさせていただきます。
- ご利用開始後もお活用状況を確認させていただき、定着に向けた継続的なフォローをさせていただきます。



8. ご導入いただく費用について①定価

- ご導入いただくにあたり、初期費用、クラウド環境ご利用費用、1アカウントあたりのご利用費用を以下の内容で設定させていただきます。『医療介護業界向けに特化したSFA/CRMシステム』として、一般的なSFA/CRMシステムと比較してコストパフォーマンスの高い設定となっております。

項目	費用
初期費用(1法人あたり)	50,000
月額基本料(クラウド環境利用料)	50,000
1アカウントあたりの月額費用	1,000

- 以下のオプションサービスにつきましては、別途お見積りをご提示させていただきます。

営業支援
コンサルティングサービス
※有償

CRM機能などを法人別に
カスタマイズ対応可能
※有償

医療法人、介護事業者、調剤な
ど業界データベースの提供
※有償

8.ご導入いただく費用について②他のシステムとの比較

■一般的なSFA/CRMシステムとの価格並びに主な機能の比較は以下になります。

機能	外資系大手A社	国産大手B社	やさしい手
月額費用(1アカウント)	9,800	11,000	1,000
顧客情報管理	○	○	○
商談管理	○	○	○
活動履歴管理	○	○	○
リード情報管理	○	○	○
案件管理	○	○	○
レポート・行動管理	○	○	○
予想(実)管理	○	○	○
KPI集計機能	カスタマイズ対応	×	○
エクセル連携	○	○	○
スマホ対応	○	○	○
API連携	○	○	○
メール一斉送信	○	×	※オプション(別途契約必要)
FAX送信	×	×	※オプション(送信費用は別)
医療介護業界向けデータベース	×	×	※オプション(別途契約必要)



在宅介護

やさしい手

yasashiite group