



# 営業活動について

---

皆さんの工夫・困りごと  
教えてください！！

令和6年度 神奈川県訪問看護ステーション協議会 広報委員会

# 営業活動の工夫あれこれ

---

- 営業活動とは？（好印象の事業所になろう）
- さまざまな工夫
- 苦勞していること
- ケアマネさんの声
- 医療機関からの声
- 管理者だけではなく、事業所みんなで取り組む



# 営業活動とは？ (好印象の事業所になろう！)

---

皆さんの悩み…

訪問業務と並行して、日々**利用者様を増やす工夫とは？**

- ★ルート営業 : すでに関わりのある事業所により紹介を増やすための活動。
- ★イベント営業 : 地域のイベントや研修講師などに参加し、知名度を上げる。
- ★ポスティング (メール・FAX・郵送) : 今直接関わりのない事業所にも送信する。
- ★インターネットの活用 : GoogleやInstagramなどに投稿する。

## 普段、どのような活動をしていますか？

- ✓ 訪問が少なくなってきた時、いつも依頼をいただける各病院の連携室・クリニック、ケアマネさんに電話する。
- ✓ 一度お断りすると相手方は忙しく空きなしとかわられてしまうが、  
しばらくすると依頼をいただけることが多い。
- ✓ 毎月の計画書、報告書を直接ケアマネさんへ持参。  
利用者さんの状態を口頭で報告し、空き枠情報をお伝えする。
- ✓ 新規の居宅へご挨拶に伺う。
- ✓ 新規の居宅や病院、クリニックへごあいさつに伺い、医師と仲良くなれば一緒に勉強会を検討する。  
ケアマネさんも巻き込むケース。
- ✓ 毎週空き状況を全居宅、往診クリニックへFAX送信する。
- ✓ 連携しているケアマネさんへ顔の見える報告のため直接訪問する。
- ✓ 月100件の営業目標を立て、空き時間1時間で3件うかがうことをスタッフと共有する。
- ✓ 毎月ステーション新聞を発行し、報告書・計画書送付時に一緒に送る。
- ✓ ZOOM勉強会の実施。
- ✓ スタッフを数か月ごとに交代しながら報告書を持参する。
- ✓ スタッフが担当しているケアマネさんへ近況を話すようにしている。

# 苦勞していること

---

- ケアマネさんが10人以上いる居宅に挨拶に行っても、いつも同じ方が初期対応をするため、新規には繋がりにくい。
- だいたい決まったステーションをお願いしているからとやんわりお断りされることがある。
- チラシを捨てられてしまったことがある。
- （ウケる）共感できる話題が難しい。
- 知名度が上がるまでに耐える必要がある。
- 最初は全く反応がなくても深く考えず、とにかく回り続ける。
- 少しずつ認知されるまでに時間を要することを心しておく。

# 工夫していること

- 依頼を受けた病院へは利用者の転帰を**フィードバック**している。
- ケアマネさんとの**密な報連相**をこころがけている。      • 所長だけでなく、主任やPTなど**人を変えて何度も営業する。**
- 勉強会の案内や空き枠、スタッフ紹介、ステーションの得意分野などを**チラシ**にしてお渡ししている。
- **レスポンスは早く**している。      • 笑顔は絶やさない！
- 新規開設居宅など挨拶する際、どんな時に訪問看護を使いたいと思うかなど様々質問しているうちに紹介されることもある。
- 初回訪問後の報告は必ず行っている。（電話・ファックス・メールなど様々）
- **ケアマネさんによってルール**があったりするのでスタッフと密に共有している。（個別性）
- 常に自ステーションの名前が拳がってくるように目に入る頻度をなるべくふやせるようにFAX、直接営業などを組んでいる。
- 医療機関の連携室は忙しいため、火～木の午後少し遅めの時間で調整する。
- 病院が**困っていたケース**は特に**近況報告**をすると喜んでもらえる。
- 担当者会議、契約の時に**環境やアドバイスを組み込み提案**すると、**アセスメント力がある**と感じてもらえる。

# 皆さんの工夫

# チラシ・冊子は効果大

- ✓ 空き枠表
- ✓ 疾患と生活の工夫
- ✓ 自作のパンフレットの紹介
- ✓ 研修（講演会）案内
- ✓ イベント開催
- ✓ 季節ごとに注意する事柄のまとめ
- ✓ 訪問看護サービスの紹介



捨てられちゃう日もあるけれど…  
タイムリーに情報が刺されれば効果大

# ケアマネさんの声

- ✓ 面識があれば直接電話でも大丈夫ですよ。
- ✓ ほぼ訪問看護はいくつか決まったところに依頼をするが、  
新しい訪看とも関係を築きたいと思う。
- ✓ 利用者さんと訪看のスタッフの相性をみて依頼をしている。
- ✓ お付き合いのある居宅であれば、直接お伺いした時  
新規依頼が来ることがある。
- ✓ 利用者さん評価 = ケアマネさんからの評価 ⇒リポートにつながる。
- ✓ 信頼関係の構築が何よりも大事と考える。
- ✓ ちょっとのトラブルでも敬遠したい…
- ✓ 自分のお客さんの担当さんが来てくれた時はお話を聞けるのでありがたい。

- アポは必須（月初～上旬NG）
- 新規も開拓してみたい！
- 初めての時は管理者の第一印象
- タイミング合えばその時に相談あり  
『来るかも案件』
- 自分の担当さんと話がしたい

# 医療機関からの声

---

即時対応してくれる  
ところは重宝

特に週末など急遽のケース

- ✓ なかなかすぐに受けしてくれるところが見つからないことがある。
- ✓ 病棟や外来からいきなり依頼が来ることがあり、すぐ返事があるとうれしい。
- ✓ 遠方なので土地勘がないこともある。（検索して探すことあり）
- ✓ 忙しいのでいきなり来るのは困る。（連休明けはバタバタです）
- ✓ 金額や細かいことがわからないこともあるので教えてくれると嬉しい。
- ✓ 特にここと決めているわけではないので、住所から探すことが多い。（市民病院など）

- 事前に資料を把握・確認しておきましょう

簡単にうまくいくはずはありません。

スタッフ同士で情報を共有しながら  
繰り返しコミュニケーションをとっていきましょう。

日々の報告・連絡・相談も  
営業活動のひとつです

**事業所みんなで  
取り組む！**

---



# まとめ

---

- 根気よく
- 繰り返し
- スタッフ一丸となって
- お互いの関係性を深めていきましょう

**地域に愛されるステーションをめざしましょう**

