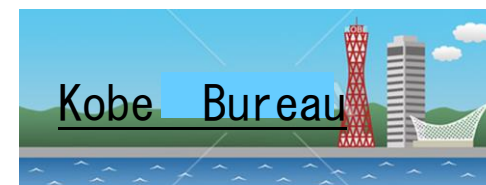


Lablet's を使用した設計提案訓練

“あんしんチェック活動” & “はじまる活動”

を共生展開できる実践方法

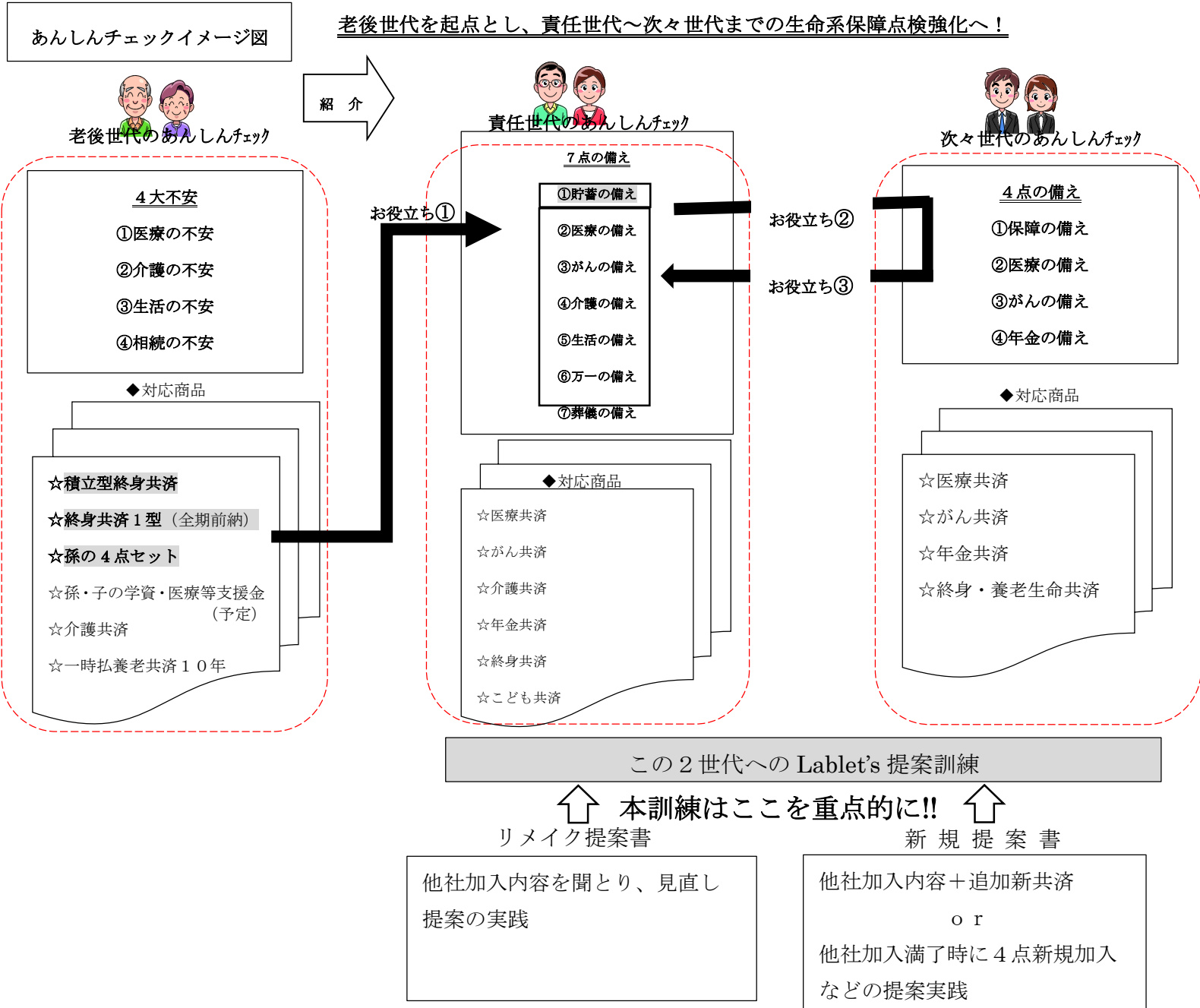
2014年12月



Point 3

- 1) この課題に切り込み
- 2) Lablet's を活用した
- 3) 実際提案訓練

を企画立案する

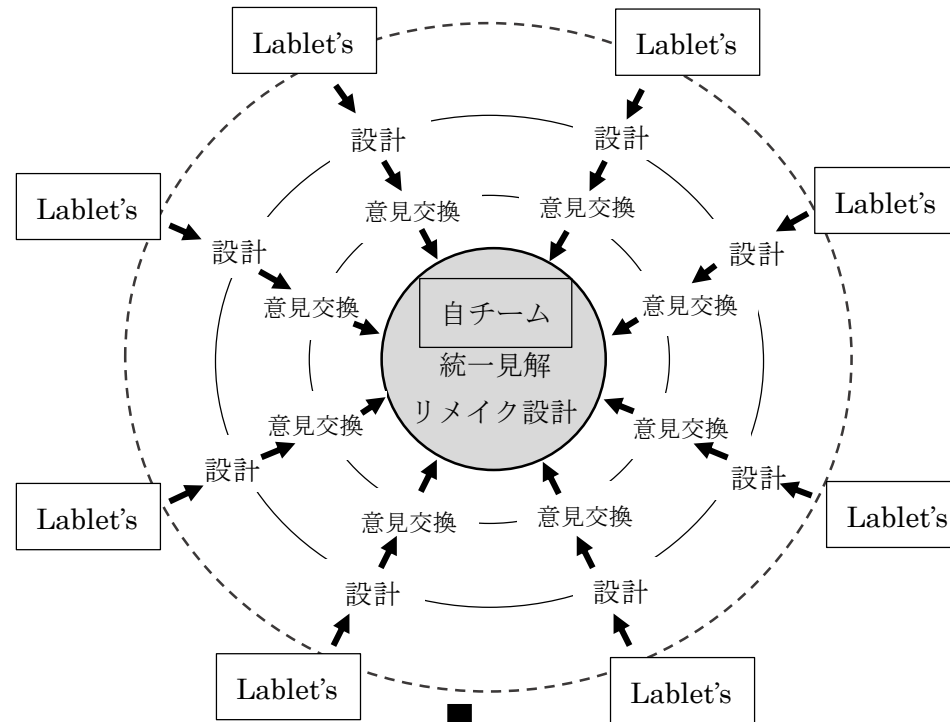


Point 6

Lablet'sを使用した運営方法

より現実に近く!!

$$1 \text{ チーム } 8 \sim 10 \text{ 人のチームをつくり } \times \text{ 必要チーム数 } = \text{ 総参加人数 }$$



統一見解
リメイク設計にした理由

プロジェクターを使用して
会場内他チームへ説明

お客さま役、条件告知

全チーム、全員に
リメイクニーズを
「お客さま役」が発表する

リメイク設計に
基づいてお客さまを
説得ロープレ

第1次R/P

チーム対抗で
別のチームが
お客さま役をする

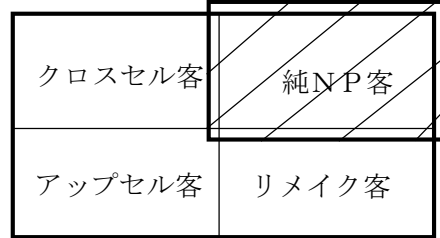
第2次R/P

設計と第1次R/Pが
良かった2チームに
「お客さま役」が相手を
したR/Pを行う



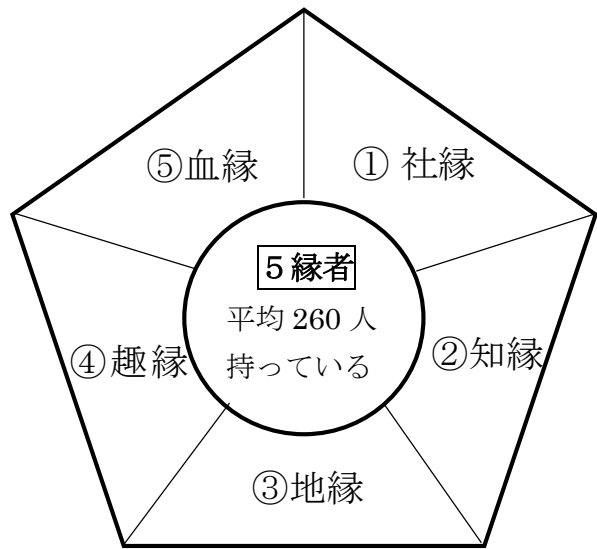
Point 7

5 縁販売
こそ
“はじまる活動”の原点



獲得への考え方

新規各卓方法の基本中の基本は
5 縁販売の徹底である!!



① 社縁	仕事内容でつながっている縁 ・ 組合員、組合員の子、孫、親族一同 ・ 入れ込みの業者と社員その親族一同
② 知縁	知り合いとしての縁 ・ 学友、恩師、先輩後輩 ・ 友達のともだち
③ 地縁	地域、土地でのつながり ・ よく利用している店舗のご主人 ・ 町内会のメンバー
④ 趣縁	趣味、道楽でつながっている縁 ・ ゴルフ、野球、サッカーなどスポーツ仲間 ・ お花、手芸、料理などの趣味仲間
⑤ 血縁	血でつながっている縁 ・ 役職員の本人、家族、親族一同



本気になって逢う（会いたいと願うこと）、実際に会う（人と人が面談する）
話を合わす（実際にニーズを合わす）という「3つのあう」を実行することが、
はじまる活動の原点であると思う。