

学校法人 国際学園 <http://mns-group.co.jp/>

業種

教育

所在地

福岡県北九州市

事業内容

教育・研究機関として、世界と日本における、0歳から100歳までの全ての人々の健康をサポートすべく、「ZERO100プロジェクト」を推進し、社会貢献するための事業を行う
 人材開発事業・整骨・鍼灸・リラクゼーションサロン事業・医療・介護予防・通所介護事業・健康増進事業・サポート事業

TENPiN導入前の課題

人間関係：

- ・新入生と留学生の「健全な成長」を支援するにはどうしたら良いのか
- ・健康な生活、良好な人間関係の構築

知識の獲得：

- ・プロフェッショナルな知識の獲得と仕事の充実。

プロフェッショナルな知識と、より良い人間関係を育てる

TENPiN導入後の効果

【アクション】

- ・2020年から新入生と留学生319名を対象に特別カリキュラムを開始。テキストは207ページ中108ページをロジック・ブレインの学習に割り当て。学生一人一人にTENPiNのIDを供与
- ・学生たちが人間関係に関する問題を抱えていないこと、留学生に日本語が十分伝わらないことに対処するために、学生自身による「自分取扱説明書」の作成を導入

【結果】

- ・自己分析が可能になり、80.3%の学生が自分取扱説明書を通じて自己理解を深める
- ・TENPiNに容易に登録でき、自己および他者分析に積極的に取り組むようになり、人との距離感の理解が深まる。
- ・自己への関心が高まり、結果として他者への関心も増す

TENPiNの活用で学生さん等の人への関心をより深めることができました。

Pastel <https://www.pastel117.com/>

業種

天然石販売

所在地

長崎県長崎市

事業内容

天然石によるパワーストーンブレスレット販売
 一般社団法人 ISD個性心理学協会 マスターインストラクター
 一般社団法人 キレイデザイン学協会 マスターインストラクター
 株式会社ロジックブレイン トレーニングパートナー コンサルティングパートナー

TENPiN導入前の課題

市場成熟化：

- ・天然石業界の市場成熟化に伴う挑戦
- ・売上向上への不安、特にクロージングに対する恐怖

顧客満足度：

- ・顧客満足度の不確実性

離職率が業界平均から大幅に上昇乖離

TENPiN導入後の効果

【アクション】

- ・顧客の購買傾向に基づいたマニュアルの作成
- ・3つの顧客タイプに合わせたカスタマイズされた接客対応の実施
- ・目標顧客を引き寄せるためのSNSマーケティングの活用

【結果】

- ・個別の顧客対応により、成約率が50%から88%に大幅向上 リピート率が80%に達成
- ・購入タイミングと適切な提案方法により、顧客の商品購入までの時間が短くなった
- ・紹介と来店による売上が前年比で150%に増加

成約率88% リピート率80% 売上前年比150%に増加

あん整骨院 <https://xn--pqq08i4rj51am4whzxqs5c5sbk0r.com/>

業種

整骨院

所在地

長崎県長崎市

事業内容

整骨院、交通事故治療、腰痛、肩こり、骨盤矯正、体幹トレーニング
背骨・骨盤矯正×筋肉調整×体幹バランストレーニングで根本治療から予防までウェルビーイングの現実を手に入れるサポートをします。

TENPiN導入前の課題

売上の向上と安定化：

- ・新規サブスクリプション会員の獲得
- ・既存顧客のサブスクリプション継続率向上

患者対応：

- ・勘と経験に依存したカスタマイズされた患者対応

競争激化する業界で確固たる地位を獲得するには

TENPiN導入後の効果

【アクション】

- ・顧客分析シートで患者のタイプに応じた顧客分析の実施
- ・3つの異なるタイプのリレーションシップを考慮した接客アプローチ
- ・3タイプ別の問診と12タイプ別のクロージング手法の導入。

【結果】

- ・異なるタイプの患者への接し方を理解し、対応が楽になった
- ・患者との適切な距離感の重要性を理解し、心に余裕が生まれた
- ・売上が月平均で20%増加し、安定した経営を実現

売上が月平均20%アップ
サブスクリプション会員が273%増加

ライフマイスター株式会社佐賀支社 <https://www.lifemeister.com/branch/3589/>

業種

生命保険

所在地

佐賀県佐賀市

事業内容

生命保険に関する業務、損害保険、少額短期保険代理業、
金融商品仲介業、確定拠出年金制度、コストマネジメントコンサルティング、
福利厚生、相続・エンディング、住宅ローン、クレジットカード等

TENPiN導入前の課題

顧客獲得：

- ・新規顧客獲得の増加
- ・紹介案件の増加
- ・契約率の効率的な向上方法

人間関係：

- ・社長とのコミュニケーションの不一致とその影響についての疑問

収益低下傾向のある
生命保険市場

TENPiN導入後の効果

【アクション】

- ①顧客分析レポート: 自己の得意・不得意な顧客タイプを分析し、戦略を策定
- ②営業支援の強化: 面会前の準備強化・バイオリズムを用いた心理状態の把握とアプローチの最適化
- ③顧客との相性分析に基づく紹介戦略の策定

【結果】

- ・次回面談率が50%から80%に向上
- ・成約率が30%から70%に大幅アップ
- ・紹介率が10%から40%に増加

TENPiNの活用でお客様の“今”の特性を見える化
特性に沿った営業展開で効率的に新規契約高アップへ