

# その3：自社独特のウリを「見える化」する

## USP (Unique Selling Proposition)

自社独特のウリ(USP)を明確に表現する。

# USPを考える上で忘れてはならないこと

- ◆人は「介護サービス」を買うのではない。  
結果・ソリューション・メリットを買う。
- ◆人は「介護サービス」を買うのではない。  
証拠に裏打ちされた信念・認識を買う。

24時間365日、延長・宿泊も自由に  
できるデイサービスセンターです。

元イタリアンのオーナーシェフが作る、  
手作りの美味しい食事を、  
1食100円でご提供する  
デイサービスセンターです。

当社は専門性の高さに誇りを  
持っています。その証拠に、  
職員全員が介護経験6年以上、  
管理者は柔道整復師兼介護福祉士、  
その他の職員も全員介護福祉士です。

私たちは、どの事業所よりも  
家族の気持ちに寄り添うことができます。

職員の70%以上が  
自分の親の介護を経験し、  
その内、60%以上が  
親を看取った経験がある私たちの施設に  
是非、ご相談下さい。

要介護3の男性(97)が、  
要支援2になりました。

成果を上げる鍵は、  
「コミュニケーション型リハビリ」  
です。