

保険を勧めなければ成約率、単価が大幅に上がる!?

これまでの常識を疑ってみる

学ぶべきは「結果」ではなく「行動」

■年中故障する車が大人気になる？

先日、あるテレビ番組で中国人富裕層の日本ツアーの様子が特集されていました。彼らの購買力はすごいのです。家電量販店に行くたびに百万円単位で買い物する中国人もいました。

その場面で非常に興味深いことがあったので紹介します。中国人は日本の電機製品を信頼しています。これはよく理解できます。同じ日本のメーカーの商品であっても中国で作られたものは好まず、あくまで「made in Japan」にこだわります。これも納得できるのです。これも納得できるのです。

量販店の中国語の店員は中国語のメニューアル付きを勧めたのですが本人は一向に言うことをきかず、結局読めないのです。おそろしくランボルギー

日本語のマニュアルが読めず、買ったPCを喜んで買ってきた。サービスがいい、品質がいい、条件がいい……これがすべていいとは限らないということを知りたい。場面を見て私は気づきました。

同じような話ですが、私の知人でランボルギーニの車を所有している経営者がいます。大袈裟ではなく彼に会うたびにランボルギーニは自宅にはなく整備工場に修理に出しています。いつ乗るのか？と思ってしまうのですが、彼はそれで満足しています。

成功を学んではいけない！



§ 筆者プロフィール §
立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライツを設立。
★無料音声セミナープレゼント中
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」
⇒http://www.kokuyaku-follow.com/
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライツ有限公司 内田 拓男 16

二がトヨタ車のように燃費がよくて故障もしなければ人気でないでしょう。保険営業でも安い保険料や最新の特約、高い返戻率などをお客様に提供することは間違いありませんが、もっと別の部分で満足することがあるのではないのでしょうか。

今までの常識を少し疑ってみることも時には重要です。今回も非常識な保険営業のヒントをいくつか紹介します。

先日のドクターマーケットに特化した年間2億円以上のコミッションを稼ぎ、今までに500軒以上の開業医を顧客にしてきた保険営業パーソナルにインタビューをしてみました。

こんなトップセールスのやり方を真似しようと訴える多くの保険営業パーソナルはこう思っています。「どこも自分にはできない」。確かにこの金額や数字を真似するのは難しいかもしれませんが、しかし大切なことは金額や数字を真似するのではなく、「行動」を真似することなのです。

「保険営業も同じです。どしたら2億円稼げるかという事も重要ですが保険営業パーソナルが真似すべきは「行動」

のほうです。

■保険を絶対勧めるな！

ハワイとバリ旅行を迷うお客様が目の前にいます。あなたは旅行代理店の店員です。本音では旅費単価が高いハワイ旅行に行ってもらいたいと内心考えています。さああなたならどうやって営業をしますか？

「お客様！今行ったら絶対にお勧めです。ハワイはナンと言っても景色が最高です。蒸し暑いですが、それにハワイは日本語も通じますから、買い物をする時、食事をするとき便利です。絶対ハワイがいいですよ。」

「お客様！それはハワイにします。」

「お客様！ビーチリゾートをお好みのようですね！夜など風がすがすがしく温度の低い場所と日

こちらがよいですか？」

「お客様！実は、英語が苦手です。できれば何でも日本語が通じる場所がいいですね。」

「お客様！ぜひハワイ旅行に行くといいですね。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

こちらがよいですか？」

「お客様！実は、英語が苦手です。できれば何でも日本語が通じる場所がいいですね。」

「お客様！ぜひハワイ旅行に行くといいですね。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」

一切指示しなかった有名野球コーチ

おしつけでは大きな成果は望めない

■お客様に教えないこと

「お客様！今行ったら絶対にお勧めです。ハワイはナンと言っても景色が最高です。蒸し暑いですが、それにハワイは日本語も通じますから、買い物をする時、食事をするとき便利です。絶対ハワイがいいですよ。」

「お客様！それはハワイにします。」

「お客様！ビーチリゾートをお好みのようですね！夜など風がすがすがしく温度の低い場所と日

「お客様！それはハワイ旅行に行く気候がいいです。」