

先入観を捨てて不可能を可能に!

感情を切り口に人ビジネス化を驚くほどの契約単価アップも!

■ドンペリマーケティング
グで保険が売れる
あるホストクラブでは
高級シャンパン・ドン・

ペリニョンのプラチナを
オーダーするとなんと
本70万円だそうです。庶
民ではなかなか口にでき
ないお酒であることは間
違いないのですが、ネッ
トの価格比較サイトで調
べると一番安い販売店で
は同じドンペリが14万円
で販売されていました。
ネット通販で買えば14万
円の商品がお気に入り
ホストを通じて買うと5
倍の値段に跳ね上がって
しまうわけです。

しかしホストクラブで
オーダーしたお客は損し
たとかもったいないとは
思いません。むしろ大満
足で帰るそうです。お客
は誰かから買ったか重要
なポイントです。ビジネス
の視点で考えるとホスト
クラブは商品の良さを売
る「物ビジネス」ではな
く誰が売ることが重要な
「人ビジネス」ではない
でしょうか。

説明するまでもありま
せんが14万円のドンペリ
も70万円で購入したもの
味は変わりません。同じ
商品なのに当たり前の味
です。2つの商品の味
という「条件」は変わり
ませんが、大きく変わる
のはお客の「感情」です。
「条件」より「感情」そ
して「物ビジネス」では
なく「人ビジネス」です。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

少しの発想転換で大きな成果
SHARP
シャープな視点
VIEWPOINTS
アイブライト株式会社 内田 拓男 40

§ 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
ソン向けノウハウCDの販売やコンサ
ルティングを行うアイブライト(株)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.kokyaku-follow.com/
【ブログ】http://hoken21.blog70.fc2.com/

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

お客様は売らぬでワンザリとらる

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。

「感情」を切り口に保
険営業を「人ビジネス」
化できた時、市場価格の
5倍の70万円もするドン
ペリが売れるように、驚
くほどの契約単価の提案が
うにできるのです。