

厳しい競争を勝ち抜くための工夫

潜在化する社長のニーズ

何気ない雑談でも把握はできる

社長の潜在ニーズを掘り出す会話術。結婚する女性、以外の女性を対象にウエディングドレス姿で写真を撮るサービスをする会社がテレビ番組で紹介されていました。取材されたのは当日写真を撮りに来た70代の女性2人。プロにメイクアップされた自分でドレスを選び、2人で一緒に「花嫁姿」で写真を撮られて、とても満足している様子でした。

この会社の売上は好調だといいます。ありそうでなかったサービスで年配女性の「そうそう、こういうサービスが欲しい」という声が聞こえてきそうです。「これが



SHARP
シャープな視点
VIEWPOINTS
アイブライイト株式会社 内田 拓男 42

§ 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/>

欲しい」「あれを売りたい」と願っているニーズを満たすビジネスももちろんいいでしょう。しかしそこには厳しい競争があることを認識しなければなりません。写真を撮りたいニーズを既に持っている、結婚する女性」の花嫁姿を撮るというサービスは星の数程あると聞いていいでしょう。そこでは価格やサービスの厳しい競争が繰り返されています。一方、広げられています。一方、この会社は好調だといえます。ありそうでなかったサービスで年配女性の「そうそう、こういうサービスが欲しい」という声が聞こえてきそうです。「これが

一見遠回りでも自然と保険に結びつく流れを

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

自信が感じられるスタンス・方針 最初に明確に伝えて お客様を安心させよう

その日は商品を見てもらうだけに徹し、最終的に売上を伸ばしている宝石店の話を聞いたことがあります。刺を出して保険を売ることに目的でないようなスタンスの割にすぐに設計書を出して納得することが多いという話です。先日も、話を聞いた方から「話を聞いた方が、話を聞いた方が、話を聞いた方が、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

「お客様が安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、お客様は安心し信頼を抱くには、絶対の商品を売らない日を決めて、

当然、就業規則や服務規程を確認しなければいけません。長年驚く程のコミッションを稼ぎ続けている。もちろん最初から設計書を出して説明することを含め、保険に全く関係のない問題であってもその解決策を提案し続けよう。

化粧品会社や宝飾店と全く同じにお客様は安心し信頼感を抱きやすくなるのではないのでしょうか。抱えている問題が解決されお客様が満足すれば、黙っていても現在加入している保険証券を用意して待っていてくれるケースも少なくないといえます。

先日も、話を聞いた方が、話を聞いた方が、話を聞いた方が、

あるトップセールスパークの取組み

お客様が自ら選択できるよう情報・知識を伝える。保険ではなく判断基準を話そう。中学・高校の6年間、サッカーエリート育成コースが取り込まれている。サッカーを見ました。サッカー