

それでもあなたはまだ保険の話を書きますか？

富裕層が資産を明らかにしたくなるよう資産全体をコンサル！

■トップセールスパークン は保険を売ることが目標にしない？

店が入り口に小さなサインがありまして、以前は店主が売りたい商品を中心にディスプレイして

ました。しかし、ある時期からショーウィンドーを変えて来店数が増え売上がアップしたといま す。どんな事をしたか予 想がつかないが、実は 商品を並べるのではな く、お店のターゲットと なる顧客が興味を持つ 像を流したのです。 ショーウィンドーで足 を止めるお客様が増え、 それに売上も比例しまし た。最初のショーウィン

ドの目的はお客様に売 ることです。次にやった ことは売るのでなく、 お客様の足を止めること でした。 最初の友人は学力をア ップさせることが目的、 2番目の友人が合格する ことが目的と書いてい

た。これら2つの話は保険 営業に通じます。以前お 話を伺ったトップセール スパークンは普通とは目 的を変えて驚く程の成果 を富裕層から挙げ続け

社長からどんどん質問されれば自然な形で見積依頼に繋がる

法人保険はレスポンス 営業に変えられる 大手メーカーが最近力 を入れているサブレン

トのCMを見ました。安 くないサブプリメントをい

きなり売ら込むことをし ません。5000円程度

もする1か月の商品を 無料プレゼントすること

を繰り返していきまし た。健康に関する意識

が高い人が多くレスポ ンスしたと予想できま

す。レスポンス：自分から 欲しい手を挙げた顧客

の後でフォローすれば、 それなりの成約率が期待

できるはず。少なく とはいきなりCMで売り

込むよりも格段にいい 思いがあります。

生命保険の通販CMを 見かけない日はありませ

んが、これもサブレンメ ントと同じいきなり契約

を勧めません。「詳しい 資料をご請求くださ

い！」というプールのし ます。こんな場面をコンスタ

この2つは全く違いま す。また契約単価を劇的 にアップさせることもで

きるようになります。 資産全体をコンサル

することになれば、その 一部である保険契約を獲

ることは簡単になりま す。また契約単価を劇的

にアップさせることもで きますようになります。

保険を売るための話で なくてもあなたはまだ保

険の話を書きますか？

目的を何にするかで話 の内容が変わり、最終的

に結果が変わるといえる のではないでしょうか。

社長からほとんど質問 されていく状況は、ほとん

どの場合は契約に至ると 言っているかもしれないま

す。

自動運転を切り口に社長と激変する未来を語る

売れる人は自動運転、 売れない人は保険

少し考えてください。 あなたはスーパーの店長

です。生鮮食品に比べて 比較的収益率が高いと

言われる「焼肉のたれ」 をたくさん売ると本部が

指示がきました。あな たならどんな戦略を考え

ますか？ 売りたい焼肉 の割合を今晩のおかずは焼

肉にして焼肉のたれが売 れると予測できませんか？

売りたいものをストレ ートに売ら込むことも間

違いではないですが「1 本ステップ」を入れる戦略

も有効だと考えます。 あるカード会社はカー

ドを作っでほとんど使っ

てくださないとアピールす

ただではありませぬ。ハ

ワイでカードを提示す

れば無料でバスに乗れる

サービスを提供してい

ます。初めてハワイに行

友夫婦はこのサービス

を知って、わざわざこの

カードを作りました。2

人はバスに乗るために、

当然このカードを持参し

ます。ハワイでは買い物

をたくさんする人は少な

くありませんから、こう

なればカードが実際に使

せん。焼肉のたれとカー ドの話と同じで「1ステ ップ」が秀逸なのです。 保険に繋がる、保険がど うしても必要になっ

まう、保険以外の話が素 晴らしいと表現してい

でしよう。 彼が得意とするト

クの一つに自動運転が あります。もちろん車を

売ることが目的ではあり ません。自動運転を切り

口に社長と未来を予想す るのです。激変する未来

を語っていくと、お金や 資金の話に繋がることが

ほとんどだと言います。 初めから資金や保険に

ついて話ってしまった 結果としてカード会社の

売上が上がることにな ると重要なことです。保

険を語る必要は「たっ ぽ」が最終的に売上に

繋がると考えられます。 これら2つの話は法人

保険営業に通じます。以 と断る社長はいないはず

です。 あなたの営業スタイル

「名前は大木(おおき)

ですが体はとも小さい 大木です」以前名刺交換

をした方がこんなフレ ードを使っていました。一

発でその人のことを覚え てしまいました。「つか

み」がうまい人と言え るのです。 激変する未来

を語っていくと、お金や 資金の話に繋がることが

ほとんどだと言います。 初めから資金や保険に

ついて話ってしまった 結果としてカード会社の

売上が上がることにな ると重要なことです。保

険を語る必要は「たっ ぽ」が最終的に売上に

繋がると考えられます。 これら2つの話は法人

保険営業に通じます。以 と断る社長はいないはず

です。 あなたの営業スタイル

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト有限会社 内田 拓男 —95—

§ 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社を設立。

◆Facebookで毎日「保険営業」に関する情報を提供中。お気軽に「友達リクエスト」してください。



「つかみ」になる雑談で 相手を聴く態勢にさせる

「世の中興奮することの多い取りで始まることが多いです。ハンパーカーショップの部分が不満足なところがありま

「前回は中興することの多い取りで始まることが多いです。ハンパーカーショップの部分が不満足なところがありま

「世の中興奮することの多い取りで始まることが多いです。ハンパーカーショップの部分が不満足なところがありま