

地域密着の
保険代理店は
今すぐ

医療・がん
専門店

に 転換 すべき!

来店型保険ショップ契約数 1.5 倍セミナー

講座内容&スケジュール

東京 2018年 4月18日 水

イオンコンパス東京八重洲 会議室

大阪 2018年 4月20日 金

株船井総合研究所 大阪本社

講座	内容
第1講座 13:00 13:50	勝ち残る保険代理店の2つのキーワード セミナー内容抜粋① 縮小マーケット・価格競争マーケットにしがみつくと? ~成長マーケットに参入する本当の理由~ セミナー内容抜粋② これから10年後を見据える! 今後も“伸び続ける保険代理店の業態・商品構成 セミナー内容抜粋③ 参入するなら、今でしょ! ~1エリア1社しかできないとっておきの秘策を伝授~ 株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 保険チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 岩邊 久幸 広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。 現在は、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティングを行う。
第2講座 14:00 14:50	あしなが保険がチャレンジし続ける理由 セミナー内容抜粋① “何でも出来ます”は、大きな弱みである。~医療・がんに関わって分かった地域×特化分野の強み~ セミナー内容抜粋② 「客が来ない!」なんて、大きなウソ! 地域密着型保険ショップはまだまだイケる!! セミナー内容抜粋③ 地域密着型保険代理店の新しいビジネスのカタチ ~今こそ、保険商品にこだわろう! ~ あしなが保険株式会社 代表取締役 石川 陽一 氏 新潟県五泉市に本社を構え、昨年三条市にオープンした大型店を含め、県内に3店舗の保険ショップを展開。 独自の立地戦略とマネジメント戦略を持ち、7年連続増収を達成。 人件費率50%台、自己資本比率90%弱と、超安定した財務基盤とともに、自社を成長させている。
第3講座 15:00 15:30	地域一番店になるために、今すぐ実行していただきたいマーケティング戦略 セミナー内容抜粋① 地域密着型保険代理店が本気で地域一番になるためのキーワード。それは、「絞り込み」 セミナー内容抜粋② 女性・パートでも契約できる! 初回商談ツール、契約ツール、そして社内育成勉強会の全て セミナー内容抜粋③ WEB・スマホ、地域情報誌、イベント・・・相談予約を増やす集客方法の決定版 株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 保険チーム 植田 英嗣 大阪市立大学卒業。 船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。
第4講座 16:00 16:30	2030年を見据えた、無理せず安定成長し続ける保険代理店の在り方 セミナー内容抜粋① 今こそ経営者に考えてほしい! 保険代理店経営のこれから セミナー内容抜粋② 2030年を見据えた一歩先をいく保険代理店経営の考え方と経営者の在り方 株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 部長 竹内 実門

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

0120-974-111

(24時間対応)

担当: 宮崎

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/028822.html>



新規開拓をもっと増やしたい!

本気で地域一番店を狙っている
手数料1億円以下の保険代理店経営者様

東京 4月18日(水)

大阪 4月20日(金)

必見!

いつまで、既存顧客にあぐらをかいているんですか?

「医療・がん」1本に絞って、契約数1.5倍へ!

新潟の地方都市損保代理店が生保へ参入し、業界に無い発想でチャレンジしている経営者が語ります!

自分の代で終わらせない!“一生、地域で必要とされる保険代理店”であり続けるために



あしなが保険株式会社
代表取締役
石川陽一氏

医療・がん

『2018年は医療・がん専門店元年』

Point 5

ただロープレすればいい
というわけではない!
パート女性を即戦力化する
船井流ロープレ術!

Point 4

契約率を30%上げた
店内ツール一式大公開!

Point 3

消費者の50%は店選びで、
WEBを使っているという事実
地域一番になるために、
WEB・スマホを押さえる!

Point 2

異業種の業態遷移を見ていたら、
今保険代理店が
すべきことが一目瞭然!
それは、「専門店」業態!!

Point 1

伸びているマーケットを狙え!
最もニースの大きい医療・がん保険に
絞り込め!

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 ○申込みに関するお問合せ: 宮崎 ○内容に関するお問合せ: 植田・渋谷

来店型保険ショップ契約数 1.5 倍セミナー

お問い合わせNo.S028822

TEL: 0120-974-000 平日 9:30~17:30

FAX: 0120-974-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> 028822

地域の保険代理店が
すべき戦略
を提言!

地域
No.1

医療・がん特化型

にたった**90日**で
リニューアルするノウハウを全て公開!

標準生命表改定後の
今がチャンス!

こんな方に
オススメ

今の取扱商品が少ないので、
今後もやっていけるか
不安。
あっ、この前行ったお店の
方がたくさんあったから、
そっすで契約したわ!

待ってても、
お客様は来ないし、
営業を採用しても
契約してこない。
しんといし、
給料上がらないので、
辞めまーす!

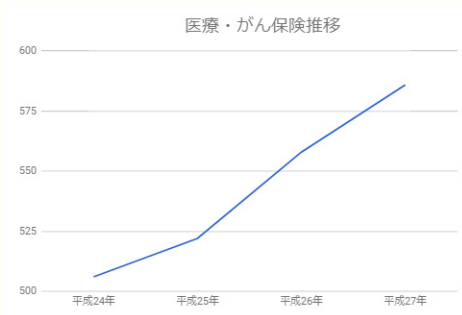
お店をオープンしたのは
良いが、
全然お客様が来ない...
店を開いたら、いいんじゃないの?
FC入っても意味ないじゃん!

成長マーケットに
移行したいが、
まだ一歩を踏み出せ
ずにいる
興味はあるんだけど、
うまくいかなあ

今、**医療・がん特化型**へ**“絶対にリニューアルすべき”**3つの理由

理由**1**
最も、ニーズ比率が高く、これからも伸びて
いくマーケット「医療・がん」

【医療・がん保険推移（平成24年～平成27年）】



※出典:サイバーエージェント/シードプランニング調べ

- 医療・がん保険契約数が、過去約120%増
- 医療・がん保険契約数が、全体の約40%弱にまで占めるようになった!
- Googleの年間検索ボリュームも、約60,000件超と消費者ニーズが多い!

今後益々、**医療・がんマーケット**が拡大する!

理由**2**
えっ?こんなに集客できるの?!低投資・短期間で
驚くほどお客様が集まるマル**秘**テク

- ポイント①** 脱!飛込み。脱!待ちの姿勢
もう営業の経歴・スキルには頼らない!!女性パートで契約する仕組み
- ポイント②** “地域×医療・がん”で**圧倒的な地域NO.1**サイトを作る!
(1エリア1社のみの特別なノウハウ)
- ポイント③** イベントで最先端企業ブランディング
お客様が勝手にあなたの会社と契約したくなる!!



地域**NO.1**の情報発信量が、
地域**NO.1**保険代理店へと押し上げる!

理由**3**
営業力がない企業様でもたったの
90日で地域**NO.1**の医療・がん保険
専門店にリニューアルするノウハウ

- ノウハウ①** 医療・がん以外、扱うな!
徹底的に商品でとがりまくれ!!
- ノウハウ②** 無理に覚えさせるな!
専用トークマニュアル・ツールで早期人財育成を実現!!
- ノウハウ③** 通りがかりの視認率アップ!
店頭のにぎやかして、鮮度が高い、元気なお店に見える店頭ノウハウ



保険のことが全く分からなくても、安心!

特別ゲスト講師



医療・がん以外扱
うな!って言われ、
最初は「はあ?」っ
て思いました笑
でも、あのとき絞ら
なかったら、やば
かったですね。

あしなが保険株式会社
代表取締役
石川 陽一氏

「医療・がん」1本に絞って、月間契約件数が19件から**1.5倍の30件**に伸びた理由

- 今までの悩み
- ① 集客数がどんどん下がる。。
 - ② 相見積になって、競合の大手・中堅チェーンに
持って行かれる
 - ③ 店長が全く育たない
 - ④ 契約率が上がらない
 - ⑤ 既契約者に対して、追加提案・契約ができない



医療・がん
に絞って

- 新潟市で飛躍的に伸ばした秘訣
- ① 集客できないなんて、ウソ!
・当たるスマホサイト構成とは?
・当たるイベントは?
 - ② 素人でも**トップ営業**?!
・女性パートでも提案・契約できる商談ツール
・契約率が10%上がった、営業ロープレ勉強会
 - ③ 社員のモチベーションが上がりっぱなし?!
・社員が楽しく働くちょっとした工夫



新潟市で
年商8,000万円の
保険代理店が体現した
**“地域密着型
保険代理店の未来”**
“大手・中堅対策”
とは?

日時・会場	東京会場 2018年4月18日(水) イオンコンパス東京八重洲 会議室 〒104-0031 東京都中央区京橋1-1-6 越前屋ビル4階 JR[東京駅] 八重洲中央口より 徒歩4分 大阪会場 2018年4月20日(金) ㈱船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」 ⑩番出口より 徒歩2分 開催時間 13:00 16:30 受付12:30～
受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ●受講料のお振込みは開催日の1週間前までにお願いいたします。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。●会員企業様とはFUNAIメンバースPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お申込方法	下記のFAX送信用お申込み用紙をご利用ください。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お申込みいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785704 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-974-000 (平日9:30～17:30) FAX 0120-974-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:宮崎 ●内容に関するお問合せ:植田・澁谷

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

来店型保険ショッップ契約数 1.5 倍セミナー

FAX:0120-974-111

お問い合わせNo. S028822										担当		宮崎 宛															
ご希望の会場に ☒ をお付けください。														☐ 【東京会場】 2018年 4月18日(水)				☐ 【大阪会場】 2018年 4月20日(金)									
フリガナ								業 種		フリガナ				役 職		年 齢											
貴社名										代表者名																	
貴社住所		〒								フリガナ				役 職													
										ご連絡担当者																	
TEL		()								E-mail		@															
FAX		()								HP		http://															
ご参加者氏名		1		フリガナ						役 職		年 齢		2		フリガナ						役 職		年 齢			
		3		フリガナ						役 職		年 齢		4		フリガナ						役 職		年 齢			
		5		フリガナ						役 職		年 齢		6		フリガナ						役 職		年 齢			
今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？																											
【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】																											

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をつけてください)	
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。	
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)	
ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。	
☐ FUNAIメンバースPlus	☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



事務処理用QRコード

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。