

大注目 2019年から始めよう!!

消費者が求める保険代理店のWEB・SNS戦略

地方の保険代理店 WEB 対策セミナー

東京 2019年2月7日(木) (株) 船井総合研究所 五反田オフィス

講座内容&スケジュール

| 講座 | 内容 |
|-----------------------------|---|
| オリエンテーション 13:00~13:10 | 2019年以降、地方保険代理店に必要なこと |
| 第1講座 13:10 } 13:50 | <p>セミナー内容抜粋① 地方保険代理店は強みを、「WEB×ヒト」にしよう!</p> <p>セミナー内容抜粋② まずは、WEBの世界で、地域NO1を取りに行こう!</p> <p>セミナー内容抜粋③ WEB上でお客様を育てよう!</p>  <p>株式会社船井総合研究所 金融・M&A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</p> <p>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。</p> |
| 第2講座 14:00 } 15:00 | <p>サスケフィナンシャルラボのこれからと今後の保険業界を考える</p> <p>SasukeFinancial Lab 株式会社 代表取締役 松井 清隆氏</p>  <p>University of California, Los Angeles (UCLA) 経済学部卒業。新卒でリーマンブラザーズ証券入社。投資銀行本部にて、プリンシパル・インベストメント、テクノロジー・メディア・テレコムチームに所属、M&A や投資業務に従事。当社破綻後に事業譲渡により野村證券に転籍、金融法人部に所属。第一生命の株式会社化・IPO やライフネット生命のIPO等を担当。その後、独立系運用会社ウエリントン・マネジメントにて、投資信託の企画・営業に従事。2016年にSasuke Financial Lab 創業。大学入学以前(高校卒業後)は、吉本総合芸能学院(通称:NSC)に所属し、構成作家としてラジオや舞台等の演出や企画に従事。趣味は釣りとおスポーツ観戦。</p> |
| 第3講座 15:10 } 15:50 | <p>1件当たり問い合わせコスト5500円を実現する WEB 戦略と営業戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① 1件当たり問い合わせコスト5500円にするためのWEBサイトとは?</p> <p>セミナー内容抜粋② 契約率を飛躍的に上げる営業ツールとトークとは?</p> <p>セミナー内容抜粋③ 相談・問い合わせが生まれるLINE@の活用方法</p>  <p>株式会社船井総合研究所 金融・M&A支援部 保険チーム 植田 英嗣</p> <p>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。</p> |
| 第4講座 16:00 } 16:20 | <p>本日のまとめ 明日から目一杯契約数を増やしていただくために</p> <p>セミナー内容抜粋① サスケフィナンシャルラボ様から学ぶこと</p> <p>セミナー内容抜粋② 保険代理店経営者として行っていただきたいこと</p> |
| 最後に 16:20~16:30 | <p>株式会社船井総合研究所 金融・M&A支援部 部長 竹内 実門</p> |

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます!!

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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041230>



同封のお申し込み用紙をご確認の上、今すぐお申し込み下さい!!

見込客づくりで困っている地方保険代理店経営者様へ

ブランディング 集客 契約率UP 人材育成

「今さらやっても遅いのでは・・・?!」 「本当に集客できるの?」

生保出身or損保出身、収保・社員数関係ない!!

どんな代理店でも、必ずGoogle・Yahoo!で1番になれる!

地方保険代理店経営者のための

WEB戦略

メディアでも多数取り上げられた!日本を代表する今話題のInsurtech企業!!

特徴その1 AIを活用し、パーソナライズされた家計分析とアドバイス、保険の組み合わせを自動で提供。

特徴その2 家計最適化のためのサービスをご提供すると同時に、法人向けにプラットフォーム事業を展開。

特徴その3 Insurtechのノウハウを活かし、他業界からの保険業界への参入や、既存保険代理店等のテクノロジー化を支援。



SasukeFinancial Lab株式会社
代表取締役 **松井 清隆氏** 詳細な中面をご覧ください

地方の保険代理店WEB対策セミナー 2019年2月7日(木) (株) 船井総合研究所 五反田オフィス

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る
地方の保険代理店 WEB 対策セミナー お問い合わせNo.S041230
TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX:0120-964-111 24時間対応
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ○申込みに関するお問合せ:天野 ○内容に関するお問合せ:植田

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。) → 041230

平成以降の新時代は、デジタルを活用しよう!!

今さら聞けない、WEBの「イロハ」から、近未来起こりえること全て大公開!!

特別ゲスト講師 **ササケ sasuke financial lab inc. Sasuke Financial Lab 株式会社**

たった7つの質問だけで、「人」を介さず保険契約を実現!!



Sasuke Financial Lab 株式会社 代表取締役 松井 清隆氏

University of California, Los Angeles (UCLA) 経済学部卒業。新卒でリーマンブラザーズ証券入社。投資銀行本部にて、プリンシパル・インベストメント、テクノロジー・メディア・テレコムチームに所属、M&Aや投資業務に従事。当社破綻後に事業譲渡により野村證券に転籍、金融法人部に所属。第一生命の株式会社化・IPOやライフネット生命のIPO等を担当。その後、独立系運用会社ウエリントン・マネージメントにて、投資信託の企画・営業に従事。2016年にSasuke Financial Lab創業。

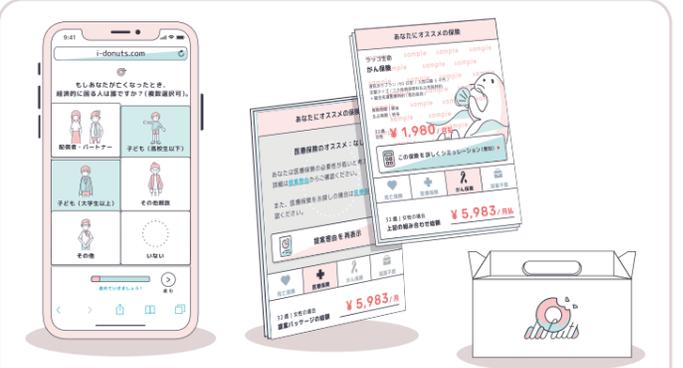


大学入学以前(高校卒業後)は、吉本総合芸能学院(通称:NSC)に所属し、構成作家としてラジオや舞台等の演出や企画に従事。趣味は釣りとスポーツ観戦。

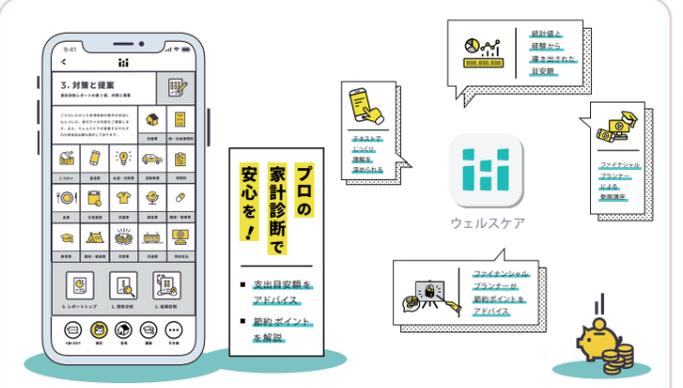
| | |
|--------|--|
| 会社名 | Sasuke Financial Lab株式会社 |
| 設立年月 | 2016年3月 |
| 代表取締役 | 松井清隆 |
| 資本金 | 7300万円(資本準備金含む) |
| 株主 | 経営陣、従業員、マネックスベンチャーズ株式会社、KLab Venture Partners株式会社、Global Catalyst Partners Japan |
| 顧問弁護士 | 錦野裕宗(弁護士法人中央総合法律事務所) |
| 従業員数 | 10人 |
| サービス | 会計見直し「ウェルスケア」 保険加入・見直し「ドーナツ」 |
| 所在地 | 〒100-0004東京都千代田区大手町1丁目6-1 大手町ビル4F FINOLAB内 |
| 電話番号 | 03-4577-6569 |
| 代表アドレス | info@sasukefinlab.com |
| ウェブサイト | sasukefinlab.com |

Sasuke Financial Lab 株式会社 紹介

ファイナンシャル・プランナーのノウハウをもとに家計改善のアドバイスを提供する「ウェルスケア」、最適な保険の組み合わせを提案する「ドーナツ」を通じて、現役世帯の家計にゆとりを生むと同時に、将来リスクの適切な管理をサポートしている。常にユーザー目線に立ち、デザインとテクノロジーのチカラを通じて、日本の家族が結婚、出産、子育て、進学といった、様々な選択肢を実現できる社会を目指している。



「ドーナツ」は、利用者が7つの質問に回答することで、わずか1分程度でパーソナライズされた最適な保険の組み合わせが提案されます。また回答内容によっては、特定の保険の必要性が低いことが提示されるなど、利用者により合わせたサービスを提供しています。これまで時間や手間のかかっていた保険選びを「スマホで、手軽に、即座に」というコンセプトで開発されました。ドーナツでは、「保険」とは将来回避できない経済的リスク(大黒柱の不幸や大病に伴う急な出費や収入減等)に備えるものだと考えています。世帯所得が低下傾向にある今日、若年層を中心に家計の余裕はほとんどない状況が続いています。保険本来の目的である「将来回避できない経済的リスク」に対し、若年層こそが、こうしたリスクに備える必要があるのではないでしょうか。こうした若年層が「必要な保険」に加入できていない状況は、過度な無駄遣いと異なり、家計が大きなリスクにさらされていることと同義だと考えられます。これまで時間や労力のかかっていた保険の見直しや加入に対するハードルを大幅に下げること、こうした若年層の家計リスクをサポートしたいと考えています。



ウェルスケアは、ファイナンシャル・プランナーの知識とノウハウを忠実に再現したアプリです。ポップなデザインと使いやすさで、家計の不安を安心に変えていきます。各家庭の状況を正確に分析し、パーソナルレポートを通じて適切なアドバイスを提供します。また、ファイナンシャル・プランナーによるマネー講座もご用意しており、コンサルティングでご確認頂いたアドバイスを実行に移すための「気づき」と「知識」を獲得できます。主に、収入や家族構成に応じ、適切な支出額をアドバイスする「家計診断」、出産・育児に伴い、働き方に悩みを持つ女性に向けた「働くママの家計診断」などをご提供しています。

地方中小保険代理店の勝ち残り第のキーワードは「WEB×ヒット」

Google・Yahoo!で、1番良い場所を取りに行こう!!

- ポイント1** 医療・がん保険の専門サイトを創ろう!
- ポイント2** サイト名は、狙っているキーワードと同じサイト名にしよう!
- ポイント3** 立ち上げ時から、40~50ページのサイトを作って、同業他社に真似されないボリュームを!
- ポイント4** 取扱い保険会社だけでなく、保険商品も掲載しよう!
- ポイント5** 医療保険・がん保険の知識を伝えよう!
- ポイント6** 同業他社との差別化ポイントを明記しよう!
- ポイント7** 自社の保険提案のスタンスを明記しよう!
- ポイント8** ターゲットは今すぐ客と検討客とに分けよう!
- ポイント9** 今すぐ客用コンテンツと検討客用コンテンツは分けて掲載しよう!
- ポイント10** ホームページから相談予約できるようにしよう!
- ポイント11** 名簿を獲得できるWEB掲載コンテンツとは?
- ポイント12** ここまでできれば、間違いなくWEBサイトオープンして、1か月後にはWEB上でNO1が取れる!
- ポイント13** LINE@をフル活用して、見込み客を創造する方法とは??
- ポイント14** 契約率50%を越えさせる営業トークとは??
- ポイント15** 取扱い保険会社数が少なくても、大手保険ショップチェーンに勝てる!営業ツール「コンセプトブック」とは?

このような保険代理店社長様、是非ご参加ください！

- 売上（手数料）10億円を目指している保険代理店社長様
- 社員数50名以上の組織を作りたい保険代理店社長様
- 地域一番店を目指している保険代理店社長様
- お客様に喜んでいただける企業・ショップを作りたい保険代理店社長様
- 本気で社員に幸せになってもらいたい！と思っている保険代理店社長様
- 地域内で一目置かれる企業になりたい保険代理店社長様
- 正直、金持ちになりたい保険代理店社長様
- もうどうしていいのかわからない保険代理店社長様

当日の会場の様子はこのような感じです！



(株)船井総合研究所 保険チームのセミナーにご参加頂いたお客様の声

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて、従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

経営者として行うべき事、見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

経営者として行うべき事。見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすよりも良いと思いました。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすよりも良いと思いました。

自社ですること。実績が声持の声と整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

自社ですること。実績お客様の声を整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

日時・会場

東京会場

2019年

2月7日(木)

(株) 船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6丁目12-1

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

開催時間

13:00
▼
16:30

受付12:30~

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

[WEBからのお申込み] 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
[FAXからのお申込み] 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらず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.5785202 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 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込み専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: **天野**

●内容に関するお問合せ: **植田**

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地方の保険代理店 WEB 対策セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. **S041230**

担当 **天野 宛**

| | | | | | | |
|--------|------|--------|---------|------|----|----|
| 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 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 |

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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メンバーズ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。

4.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。

5.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(TEL.06-6232-0199)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(TEL.03-6212-2924)



お申込みはこちらから

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。