

セミナープログラム

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年4月21日 水 13:00 ▶ 16:00 2021年4月22日 木 13:00 ▶ 16:00
2021年4月23日 金 13:00 ▶ 16:00 2021年4月24日 土 13:00 ▶ 16:00

ログイン開始 12:30~

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

日程がどうしても合わない企業様へ【平日 9:45~17:30】担当:植田
個別経営相談承ります。まずはお問合せください。

☎ 0120-958-270

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 14:00	<p>コロナ禍でも業績を伸ばし続けるために必要なデジタル集客改革</p> <p>セミナー内容抜粋1 独自WEBサイト・SNS活用で新規顧客を集客する方法 セミナー内容抜粋2 クラウド挙績管理・顧客管理・営業管理・行動管理で生産性向上を行う方法 セミナー内容抜粋3 ビデオ会議を駆使したオンライン営業のやり方と契約率アップの方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 インシュアランス室 リーダー 植田 英嗣 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2講座 14:00 ↓ 15:00	<p>紹介営業だけに頼らない「デジタル集客」で売上を1.5倍にする方法</p> <p>セミナー内容抜粋1 Withコロナでも売上昨対比130%で業績を向上させている理由 セミナー内容抜粋2 月間平均20件以上WEBチャネルで商談予約を獲得する方法 セミナー内容抜粋3 オンライン営業育成で契約率85.7%を達成した方法</p> <p>福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社 代表取締役 柳原 英樹 氏 2008年、県内初ショッピングセンターに居を構える現存での地場の保険ショップとして開業。経営理念の「お客様が求める新しい時代を拓く」にあるように、保険業という業種に捉われず保険の店舗という新しい業態を追求している。企業としては成長過程の2段階目に入り、売上や規模だけではなく新しい顧客志向へ常にアンテナを立て、働く社員の多面的な満足度を考え、そして同業他店には無い福島県への地域貢献を考えた「福島県を代表する革新性のある優良企業になる」というバランス重視のビジョンを掲げている。</p>
第3講座 15:00 ↓ 16:00	<p>Withコロナで業績を伸ばすために経営者に実践してほしいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 インシュアランス室 シニアコンサルタント 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。</p>

船井総研のデジタル集客導入支援について

100を超える業種に対応する専門のコンサルタントが在籍。「集客テック」「セールテック」をコアテクノロジーとして、各種Saas・MA・SFA・CRM・リモート商談他、膨大な種類のデジタルツールの中からお客様に最適なソリューションを、マルチベンダーの立場で提供可能なプロフェッショナル集団です。

お申し込み方法 WEBでのお申し込み



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込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/069948>



保険代理店経営者様必見!

一般価格 20,000円(税抜)/一名様
(22,000円(税込)/一名様)
会員価格 16,000円(税抜)/一名様
(17,600円(税込)/一名様)

コロナショックでも売上UP↑

Withコロナ禍で売上昨対比130%!地方で年商1億円突破!

紹介営業だけに頼らない デジタル集客で 売上1.5倍セミナー

2021年
決定版!

紹介営業だけに頼らず、人も動かずに
新規顧客を獲得する方法を教えます。

この様な方にお奨めのwebセミナーです!

- ✓ 新型コロナで訪問営業ができずに困っている
- ✓ セミナーが新型コロナで開催できずに困っている
- ✓ 店舗の集客数が落ちてきている
- ✓ 新規営業をしようにも対面できずどうしていいかわからない
- ✓ 対面の自粛により紹介・提携先からの案件も振るわない
- ✓ 今後も集客イベントが開催できるかわからずに不安
- ✓ 売上が落ちてきているが、そのリカバリーができていない
- ✓ そもそも対面以外で新規顧客を獲得する方法を知らない

豪華2大 セミナー参加特典

- ① オンライン営業のプロフェッショナルによる無料経営相談(60分)
- ② 知識0の担当者でも実践できる! オンライン営業マニュアル

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年4月21日 水 13:00 ▶ 16:00 2021年4月22日 木 13:00 ▶ 16:00
2021年4月23日 金 13:00 ▶ 16:00 2021年4月24日 土 13:00 ▶ 16:00

ログイン開始 12:30~

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

紹介営業だけに頼らないデジタル集客で売上1.5倍セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

問い合わせNo.S069948

お申込みに関するお問合わせ:天野
内容に関するお問合わせ:植田

地方にこそ、チャンスあり!ライバルが「ヒト」に頼っている今こそ、「デジタル集客」でポジションを確立しよう!

昨対比売上
130%



福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社
代表取締役 柳原 英樹 氏

福島FPの優れているところ

- 1 コロナウイルスの状況下で、重点施策を「デジタル集客」と「契約率アップ」に集中!
- 2 Withコロナでも売上昨対比約130%達成!
- 3 月間平均17件以上WEBチャネルで商談予約を獲得!
- 4 単月飛び込み新規客社内平均契約率85.7%を達成!
- 5 生命保険事業中心で生産性1300万円を達成!

福島ファイナンシャルプランナーズ 説明・会社概要

2008年、県内初ショッピングセンターに居を構える現存での地場の保険ショップとして開業。経営理念の「お客様が求める新しい時代を拓く」にあるように、保険業という業種に捉われず保険の店舗という新しい業態を追求している。企業としては成長過程の2段階目に入り、売上や規模だけではなく新しい顧客志向へ常にアンテナを立て、働く社員の多面的な満足度を考え、そして同業他店には無い福島県への地域貢献を考えた「福島県を代表する革新性のある優良企業になる」というバランス重視のビジョンを掲げている。

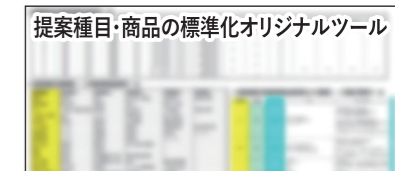
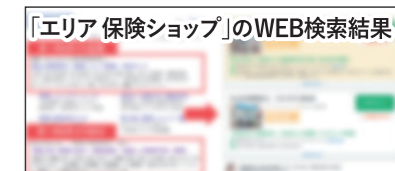
法人名	福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社
創業/設立	2008年
代表取締役	柳原 英樹
所在地	福島県郡山市
従業員数	10名
年商(手数料売上)	1.15億円
取扱保険会社	生命保険会社13社 損害保険会社 7社

年商推移(2008-2020年)



福島ファイナンシャルプランナーズの 取り組み 7選

- 1 取り組み1 「指名ワード」「エリア店舗ワード」のSEO対策で自社サイトの検索順位一番化!
- 2 取り組み2 オウンドメディアの立ち上げで「エリア」×「医療保険」「がん保険」のWEB検索順位一番化!
- 3 取り組み3 ポータルサイトの徹底活用で「エリア」×「保険相談」、「エリア」×「保険ショップ」で露出量最大化
- 4 取り組み4 無料でできる広報活動「SNS全網羅&高頻度配信」で認知度アップ!
- 5 取り組み5 コンセプトブック活用と初回相談定期ロープレの徹底!
- 6 取り組み6 顧客属性&ニーズ別提案種目・商品の標準化オリジナルツールの整備!
- 7 取り組み7 モデル商談動画の撮影と常時商談動画の撮影で育成スピードを加速!



他にも、全国にはこんなことをやって、業績を上げている代理店があります!!事例を一部ご紹介!!

第三分野特化

契約件数1.5倍!

- 1 第三分野に特化したトーク集・商品比較表
- 2 第三分野に特化した来店営業ツール
- 3 第三分野に特化した店舗ファザード・のぼり

WEB集客

月間10件の反響獲得!

- 1 新規商談が入るWEBサイトマップ
- 2 新規商談が入るWEBコンテンツ
- 3 新規商談が入る広告文・キーワード集

職域開拓

個別相談率70%超のセミナー!

- 1 既契約法人を職域開拓できる企画書
- 2 職域セミナーの参加者を増やす案内チラシ
- 3 個別相談が入るセミナーテキスト・トーク

クロスセル

クロスセル率30%超のプロセス管理!

- 1 クロスセル率をアップさせる営業管理シート
- 2 クロスセル率をアップさせる更改時営業ツール
- 3 クロスセル率をアップさせる営業トーク

各種 WEBコンテンツ・営業ツール・トーク集・マニュアルを大公開!!

紹介営業だけに頼らないデジタル集客で売上1.5倍セミナー

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加		お申込期限：4月17日(土)
	2021年 4月21日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	
	2021年 4月22日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込期限：4月18日(日)
	2021年 4月23日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込期限：4月19日(月)
	2021年 4月24日(土)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込期限：4月20日(火)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料	一般価格	税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様
	会員価格	税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客さまのお申込に適用となります。

お申込方法
<p>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上でご確認いただけます。 または、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.069948を入力、検索ください。</p>

お問合せ	 <small>明日のグレートカンパニーを創る</small> Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
	<p>TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)</p> <p>●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</p>

お申込みはこちらからお願いいたします

4月21日(水)オンライン受講
申込締切日 4月17日(土)

4月22日(木)オンライン受講
申込締切日 4月18日(日)

4月23日(金)オンライン受講
申込締切日 4月19日(月)

4月24日(土)オンライン受講
申込締切日 4月20日(火)

