

全国**46**社の

参加無料

2021年**4/20**

Tues

10:00~16:30

(ログイン開始9:30より)

火

オンライン開催

最新
コロナ
対策

最新
デジタル
集客

最新
契約率UP
戦略

2021年最新 保険代理店

業績UP大全

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。

最強の業績アップ手法を大公開！ デジタル集客 次世代型営業

事例3

事例2

事例1

事例3

事例2

事例1

山形県 有限会社 F Pコンパス
『住宅購入者向けライフプラン専用ページ』で月間10件以上
面談獲得

宮城県 株式会社 ワオナス
『オンラインセミナー』で累計400名集客
個別相談率40% 契約率40%

福島県 福島ファイナンシャルプランナーズ 株式会社
『自社WEBサイト×ポータルサイト×SNS』で
WEB集客月間30件以上

福岡県 株式会社 ライフキット
オリジナルライフプラン提案フォーマット作成で
社内平均契約率15%UP

東京都 ライフコンサルティング株式会社
ライフプラン型老後資金訴求で平均初年度AC単価25万円以上

福島県 福島ファイナンシャルプランナーズ 株式会社
コンセプトブック×次世代ヒアリングツール×動画撮影導入で
単月全社平均契約率85.7%



保険代理店経営研究会説明会

お問い合わせNO.S071600/K100535

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

FAX.06-6232-0194 24時間受付

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

お申込みに関するお問い合わせ
担当：眞鍋昌子（まなべまさこ）

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。)

071600

スマホからもお申し込みいただけます



『これが、今当たる業績アップのやり方かあ、、、』

そのような言葉を思わず言って頂きたい

コロナが猛威を振るった2020年、、、
2021年1月以降はさらに拡大しています。

そんな中で経営者の皆さんにおかれましては、
なんとか経営を維持していくために、集客・育成に力を
いれているのではないかと思います。

ただ、

「WEBサイトは持っているけど問合せが少ない。」

「チラシも撒いているが、問い合わせが薄い。」

「育成を頑張っているつもりだが、契約率・客単価があ
がらない」

などなど、多くの業績低下の声を聞いています。

そんな声が全く聞こえない、、、むしろ忙しいです。

と言っている会社もいるのも事実です。

コロナも関係なく、業績を昨年対比で伸ばしている。

昨年対比で120%・130%となっている会社もいます。

そんな成功している**会社の成功事例**と今後どのように
Withコロナで時流適応していくのかの**具体的なやり方**
を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、明日の経営にお役に立てて頂ければと思います。

自社WEBサイト×ポータル サイト×SNSで WEB集客月間30件以上



社員による高頻度のSNS投稿・ブログ更新・
WEBニュースアップがポイント！

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

■会社紹介

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域の保険ショップとして開業。経営理念を「お客様が求める新しい時代を拓く」とし、新しい顧客志向へ常にアンテナを立て、社員の多面的な満足度を考え、そして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」というビジョンを掲げている。

■福島ファイナンシャルプランナーズのデジタル集客ポイント

オウンドメディアの運営と
こまめな広告運用

ポイント①

ブログ・最新ニュースの更新頻度

毎日毎日更新しているブログやニュースは、お客様にとって非常に価値のある情報です。最新のニュースやブログを毎日更新することで、お客様のニーズに合わせた情報を提供でき、信頼性を高めることができます。

ポイント③

SNSは毎日更新

毎日毎日更新しているSNSは、お客様のニーズに合わせた情報を提供でき、信頼性を高めることができます。

ポイント②

商圏内の圧倒的認知獲得

福島県で医療保険・がん保険のご相談なら当社にお任せください！

- 福島県全域で営業中！
- 4歳未満から
- 終身掛捨てで総額率90%以上の高い保障を実現！
- おすすめの商品13社から自分にベストな保険を選べる！

オンラインセミナーで
累計400名集客
個別相談率40% 契約率40%



当日のセミナーオペレーションの仕組み化と
高精度なSNS広告運用がポイント！



株式会社 ワオナス

代表取締役 北川 英之氏

■会社紹介

2004年外資系生保入社し11年連続MVP表彰を経て独立。2017年FPオフィス株式会社ワオナス起業。
社会動向を分析しながら、フィンテック（金融×インターネット）を駆使したサービスやコンサルティングの開発を行い、新時代のフィナンシャルサービスを提供している。

■ワオナスの

デジタル集客ポイント

計50回のオンラインセミナー
開催実績と
高精度なSNS広告運用

ポイント①



ポイント③



効果的な
SNS広告運用

ポイント②



セミナーごとに
LP作成

住宅購入者向けライフプラン 専用ページで 月間10件以上面談獲得



WEB・SNS・YouTubeほかメディアでの
地域×FPブランディングがポイント



有限会社 FPコンパス

代表取締役 武田 幸夫氏

ポイント①



動画を駆使した
マーケティング

ポイント③



ポイント②



WEB・SNSだけでなく、
動画マーケティングも
惜しまない。

デジタル集客ポイント

■FPコンパスの

■会社紹介

1994年損害保険代理店として創業。山形県でファイナンシャル・サービス&セミナー開催を行っている「事務所。お客様の個人生活及び事業活動に関わる、あらゆる領域で「安心して豊かな生活」を提供する「夢の実現サポート企業」として、法人・個人をトータルでサポートしている。

コンセプトブック×次世代
ヒアリングツール×動画撮影
導入で
単月全社平均契約率85.7%



店長orリーダーによる高頻度の
初回面談ロープレがポイント！

みんなの保険屋さん
minna no hokenyasan

福島ファイナンシャルプランナーズ 株式会社

店長兼エリアマネージャー 竹内 義人氏

ポイント①



初回商談時の
会社案内の徹底

ポイント③



常時商談撮影
モデル商談を
いつでも見える化

ポイント②



属性別提案種目
ヒアリング項目の
標準化

オリジナル営業ツール
ヒアリングツール導入で
提案ロジックの標準化

■福島ファイナンシャルプランナーズの
契約率アップポイント

■会社紹介

2008年、県内初シヨッピングセンターに居を構える現存での地域の保険シヨップとして開業。経営理念を「お客様が求める新しい時代を拓く」とし、新しい顧客志向へ常にアンテナを立て、社員の多面的な満足度を考え、そして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」というビジョンを掲げている。

ライフプラン型老後資金訴求で 平均初年度AC単価 25万円以上



FPブランディング×老後資金訴求の
ライフプラン型営業がポイント！



ライフコンサルティング 株式会社

代表取締役 中村 達矢氏

ポイント①



ポイント③

項目	内容
研修カリキュラム	全120時間の研修カリキュラム
研修内容	FP基礎知識、ライフプランニング、老後資金設計、FP営業スキルアップ
研修形式	オンライン研修、対面研修
研修期間	3ヶ月
研修費用	研修費用は別途

全120時間の研修
カリキュラム

ポイント②



面談プロセスの
マニュアル整備

FP営業マニュアルの整備と
計120時間の
研修カリキュラム&研修動画

■ライフコンサルティングの
契約率アツプポイント

■会社紹介

もつともつと多くの方の人生に貢献していきたい、もつと多くの人材の育成に関わりたい、もつと多くの解決策を持ちたい、もつと多くのメーカー（金融機関）とお付き合いしたいという思いから創業。事務所のブランド化に成功し、さらに社員教育に最大限の力を注ぎ、社員の人生の幸福実現を目指している。

オリジナルライフプラン 提案書フォーマット作成で 社内平均契約率15%UP



オリジナルデザイン×オリジナル項目で
差別化&標準化がポイント！



株式会社 ライフキット

代表取締役 田名網 亜衣子氏

ポイント①



顧客層に合わせた
デザイン

ポイント②

ヒアリング項目・
フィードバック項目
の社内標準化

オリジナルライフプラン提案書
フォーマットと定期的なFP
案件MTGの開催

■ライフキットの

契約率アップのポイント

■会社紹介

2012年、北九州市にて株式会社ライフキットを設立。以後、北九州市で暮らす全ての人にお金の知識を伝えたい！バツピーになつてほしい！という思いで、地域密着そして、お客様の立場に立ったプランを提供している。



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
Hidetsugu Ueda

全国各地で成功事例続出、

**パッケージ化された導入手法で
貴社もすぐにスタート
できる。**

ここまで保険代理店業績アップレポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

私は株式会社 船井総合研究所

インシュアランス室の植田英嗣と申します。

現在、全国で保険代理業を行っている会社のみなさまへ

「デジタル集客&次世代型契約率アップ手法」を通じた業績アップのお手伝いを
させていただいております。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功
事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて
地域の特性に合わせた内容となっています。

このパッケージを利用することで、紹介営業がメインで属人的営業になってし
まっている代理店でも

「WEB経由の相談予約」を飛躍的に増やされ、

「契約率を上げられる営業の仕組み」の構築に成功しています。

次の企業様は実際に取り組みられて成功された会社様の一例です。ぜひご覧
いただき、業績アップへの扉を開いてみられてはいかがでしょうか？

保険代理店経営研究会

(保険代理店を営む経営者のための研究会)

説明会 & お試し参加のご案内

会員数46社(2021年2月時点)「保険代理店経営研究会」のご紹介

①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

③その他会員特典多数!

参加者6,000名、一般の方は参加料金10万円相当の船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

保険代理店経営研究会の詳しい情報をスマホで



まずは
お試し
参加!

ZOOM開催例会は 無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

10:00~12:00 『保険代理店成功事例&保険代理店経営研究会説明会』

講師：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室 植田英嗣

13:30~16:00 『全国でイマ成功している新鮮な事例共有会』

ファシリテーター：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室

16:00~16:30 『ピックアップ事例紹介と本日の総括』

講師：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

保険代理店経営研究会 会員様の成功事例 (一部ご紹介)

福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社

福島県



新規集客昨対**155%**

全社平均契約率**85.7%**

コロナ禍でも年商**120%**成長

有限会社FPコンパス

山形県



ライフプラン・DC導入支援・

異業種連携など幅広く展開!

地域**NO.1**FP事務所!

株式会社ライフキット

福岡県



新卒・未経験中途社員の育成に

時間を割き社内平均契約率

15%アップ

株式会社ワオナス

宮城県



オンライン集客体制構築で

累計**400名**集客

個別相談率**40%**契約率**40%**

ライフコンサルティング株式会社

東京都



FP事業部設立で

平均客単価(AC)**25万円!**

1年で生産性**2倍**成長!

全国各地で
成功事例が
続出中!

会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

月30件以上のWEB予約を獲得する集客術

ポイント1 毎月の**WEB相談予約**を**30件以上**生み出す**WEB×SNSマーケティング**



ポイント2 **ライフプラン×SNS広告**で**予約獲得件数10件以上**

ポイント3 1件あたり**5,000円以下**で**集客!**
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

社員平均生保契約率が**85.7%**の営業マニュアル

ポイント1 激戦区でも勝てる**契約率85.7%**!
魔法の**コンセプトブック**を大公開

ポイント2 **未経験者**でも**即戦力**が可能
短期間で覚えられる営業マニュアル

ポイント3 **世帯初年度AC単価25万円以上**が
達成できる**ライフプランツール!**

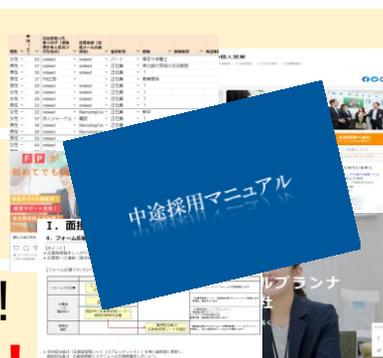


中途採用で月**19名**の応募獲得術

ポイント1 一人当たり応募単価**10,300円**で
19名応募者獲得

ポイント2 求職者の職種・性別に合わせた
オリジナル採用サイト・ページ!

ポイント3 あらゆる求人サイトにAIが自動掲載!
次世代型ダイレクトリクルーティング!



保険代理店経営研究会説明会及び 4月例会無料お試し参加 お申し込み用紙

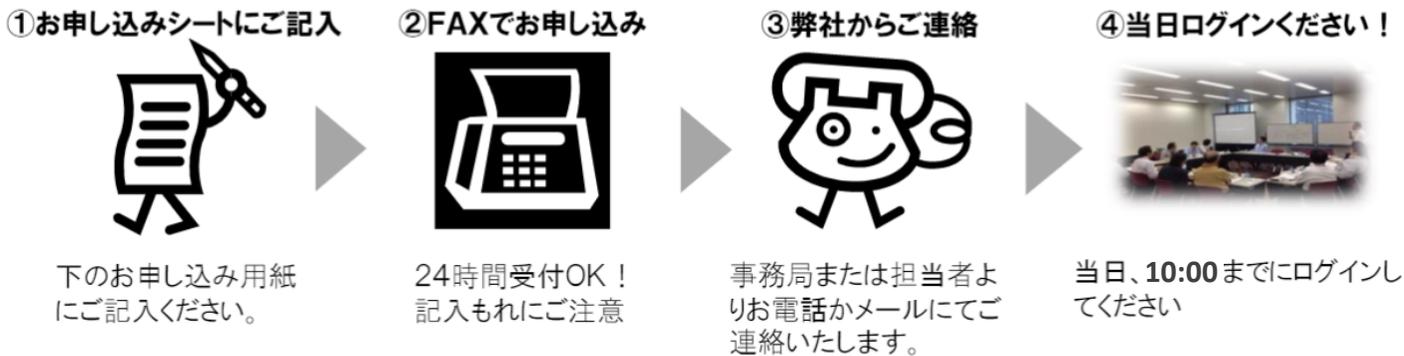
日時・会場のご案内

日時：2021年4月20日(火)10:00～16:30 (ログイン開始は9:30より)

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にて上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。

お申し込みの流れ ※FAXお申し込み締切：4月16日(金)



FAXお申込用紙 【保険代理店経営研究会説明会】
お問い合わせNo. S071600/K100535

TEL:06-6232-0188
(平日9:30～17:30)

担当/ まなべまさこ
眞鍋昌子

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商		社員数		

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。
- ※本講座はオンラインでの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。

【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(TEL06-6204-4666)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)

検

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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 06-6232-0194(24時間対応) / まなべまさこ 眞鍋昌子 宛