

全国**60**社の

最新  
With コロナ

最新  
デジタル  
集客

最新  
契約率UP  
戦略

経営者  
限定

2021年

9/27 月

9/29 水

9/28 火

10/1 金

13:00~16:00

受講料 一般：11,000円(税込)/一名様  
会員：8,800円(税込)/一名様

オンライン開催

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。

次世代型営業・デジタル集客

事例3

『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

事例2

『オンラインセミナー』  
で累計400名集客  
個別相談率・契約率

**40%**

事例1

『自社WEBサイト×  
ポータルサイト×  
SNS』でWEB集客月間

**30**件以上

最強の  
業績アップ  
手法を大公開!

事例3

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

事例2

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

事例1

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%**

山形県  
山形市  
山形天童  
山形FPコンパス

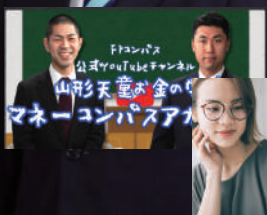
宮城県  
株式会社ワオナス

福島県  
福島ファイナンシャル  
プランナーズ株式会社

福岡県  
株式会社ライフキッツ

東京都  
ライフコンサルティング  
株式会社

福島県  
福島ファイナンシャル  
プランナーズ株式会社



モデル保険代理店事例公開セミナー

お問い合わせNo.S075373

主催

明日のク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

船井総研セミナー事務所  
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp  
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。



WEBから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。)

075373 検索

スマホからもお申込みいただけます

『これが、今当たる業績アップのやり方かぁ、、、』

そのような言葉を思わず言っていたきたい

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いただければと思いま  
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

みんなの保険屋さん  
みんなの保険屋

### ポイント①

ブログ・最新ニュースの  
更新頻度

「みんなの保険屋」は、福島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。

### ポイント③

みんなの保険屋さん  
みんなの保険屋

SNSは毎日  
更新

### ポイント②

商圏内の圧倒  
的認知獲得

福島で医療保険・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。

オウンドメディアの運営と  
こまめな広告運用

デジタル集客ポイント

■福島ファイナンシャルプランナーズの

### ■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。



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



WEB・SNSだけでなく、  
動画マーケティングも  
惜しまない。

## ■FPコンパスの

## デジタル集客ポイント

## ■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。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。

## ポイント③



## ポイント②



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！



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。

# 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

| 研修項目       | 研修時間 | 研修内容           |
|------------|------|----------------|
| FP基礎知識     | 10分  | FPの役割と重要性      |
| FP業務の実際    | 10分  | FPの業務フロー       |
| FPのマーケティング | 10分  | FPの営業戦略        |
| FPの顧客対応    | 10分  | FPの顧客対応の重要性    |
| FPのリスク管理   | 10分  | FPのリスク管理の重要性   |
| FPの倫理観     | 10分  | FPの倫理観の重要性     |
| FPの継続教育    | 10分  | FPの継続教育の重要性    |
| FPのキャリアアップ | 10分  | FPのキャリアアップの重要性 |
| FPの将来展望    | 10分  | FPの将来展望の重要性    |
| FPのまとめ     | 10分  | FPのまとめの重要性     |

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  
契約率アップポイント

## ■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

## ■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！バッピーになってほしい！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。

## ■ライフキットの

## 契約率アップのポイント

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

## 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



# デジタル集客 × アナログ **最強の集客手法** を大公開

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。**



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

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  
させていただきます。

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ま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 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

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%**

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！

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！

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

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**！

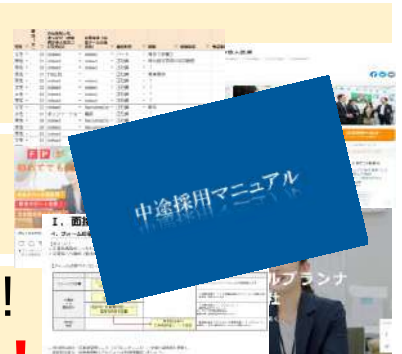


中途採用で月**19名**の応募獲得術

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**！





ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## モデル保険代理店事例公開セミナー

お問い合わせNo. S075373

### 開催要項

日時・会場

| オンラインにてご参加                                                                                                       |          |             |                               |                | お申込期限:9月23日(木) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------|-------------------------------|----------------|----------------|
| 2021年                                                                                                            | 9月27日(月) | 開始<br>13:00 | ▶ 終了<br>16:00 (ログイン開始12:30より) |                |                |
| 2021年                                                                                                            | 9月28日(火) | 開始<br>13:00 | ▶ 終了<br>16:00 (ログイン開始12:30より) | お申込期限:9月24日(金) |                |
| 2021年                                                                                                            | 9月29日(水) | 開始<br>13:00 | ▶ 終了<br>16:00 (ログイン開始12:30より) |                |                |
| 2021年                                                                                                            | 10月1日(金) | 開始<br>13:00 | ▶ 終了<br>16:00 (ログイン開始12:30より) | お申込期限:9月27日(月) |                |
| 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。<br>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 10,000円(税込 <b>11,000円</b> ) / 一名様 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 会員価格 | 税抜 8,000円(税込 <b>8,800円</b> ) / 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、事前にご連絡ください。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きます場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。<br>●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)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。 |      |                                      |

| お申込方法 | 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。<br>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.075373を入力、検索ください。 |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| お問合せ |  明日のグレートカンパニーを創る <b>株式会社 船井総合研究所</b> |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp                                                                         |
|      | TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:桑<br>※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください                 |

### お申込みはこちらからお願いいたします

**9月27日(月)** オンライン受講  
申込締切日:9月23日(木)

**9月28日(火)** オンライン受講  
申込締切日:9月24日(金)

**9月29日(水)** オンライン受講  
申込締切日:9月25日(土)

**10月1日(金)** オンライン受講  
申込締切日:9月27日(月)

