

デジタル集客に成功している全国の保険代理店事例を一挙公開！

たった3時間半でデジタル集客だけで売上を向上させる集客ノウハウと成功事例企業の具体的な取り組みがすべてわかる！

01 自社サイト×ポータル×SNSでWEB集客月間30件以上！



みんなの保険屋 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。

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！



02 オンラインセミナーで累計400名以上集客・商談率40%超！



株式会社 ワオナス
代表取締役 北川 英之氏

2004年 外資系生保入社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。

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！



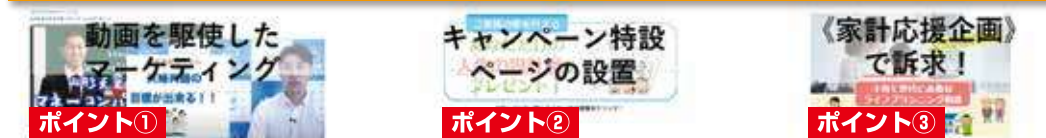
03 住宅購入者向けライフプラン専用ページで月間10件以上面談獲得！



FP COMPASS 有限会社 FPコンパス
代表取締役 武田 幸夫氏

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FP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「安心で豊かな生活」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。

WEB・SNS・YouTube他メディアでの地域×FPブランディング！



お申し込み方法 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申込みはこちらからお願いいたします。
右記のQRコードを読み取っていただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容がありますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084444>

船井総研 084444

検索



集客で困っている保険代理店経営者のための

生保 自社サイト運用で
月間500件反響獲得

デジタル

集客で困らない会社になる 集客革命

完全デジタル集客に取り組んで

月間500件以上の反響を

獲得できるようになりました。

WEBサイト構築・運用の極意をお伝えします。



実証済



Sasuke Financial Lab 株式会社
CEO 松井 清隆氏

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。

PC・スマホでセミナー参加！ 選べる曜日！スマホからもOK！

開催日時
2022年 5月9日・10日・11日
13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

ご都合の良い日時で
以下よりお選びください。
PC・スマホがあれば
どこでも参加可能



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

保険代理店デジタル集客セミナー

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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」を明記の上、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。) → 084444



保険代理店デジタル集客のすべてがわかる!

特別ゲスト講師



sasuke
financial lab inc.

Sasuke Financial Lab 株式会社

たった7つの質問だけで、AIが保険提案!

特別ゲスト講師紹介



Sasuke Financial Lab 株式会社 CEO 松井 清隆氏

リーマンブラザーズ証券、野村證券にて、事業会社や金融機関に対し、M&A、資金調達、事業再編など多岐にわたる戦略的なアドバイスを提供。その後、ウエリントン・マネージメントにおいて、株式、債券の投資信託の運用・助言業務に従事。2016年3月にSasuke Financial Lab 株式会社を設立。広島県出身、UCLA経済学部卒業。趣味は、釣り、野球観戦。

Sasuke Financial Labの会社概要

会社名	Sasuke Financial Lab 株式会社
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1大手町ビル2F FINOLAB
代表者	松井 清隆
設立	2016年3月15日
事業内容	デジタル保険代理店「コのほけん!」の運営。 保険業界向け各種コンサルティング、 デザイン、システム開発等
従業員数	40名 (2021年9月末時点)
資本金	3億798万円 (2021年9月末時点)

Sasuke Financial Labのデジタル集客

自社集客サイト「コのほけん!」で
月間500件以上の反響獲得を実現!



「コのほけん!」集客成功の3つのポイント



01 必要度分析

「自分には保険が必要なのか?」と悩んでいるユーザーに対して、7つの質問を通じて、保険の必要性、必要な場合どんな保険が必要なのかを自動分析。分析結果では、生命保険、医療保険、がん保険、就業不能保険の必要度を、高中低の3段階で表示し、ユーザーのリスクに合わせた保険の種類を提案している。

02 AI 商品提案

「必要度分析」で必要な保険の種類を分析した後、実際にユーザーにマッチした保険商品を提案する。「AI 商品提案」では、ユーザーの好みやライフスタイルの傾向などについてより深く質問。その回答をもとに、数ある商品のなかからユーザーのニーズにあった保険商品を、保険料、保障内容、選定理由と共に提案している。



03 360度比較

「360度比較」では、ユーザー自身が納得して選べるよう「AI商品提案」で提案した商品の詳細をあらゆる角度から比較できるようになっている。各種保険商品の詳細な保障内容を記載し、ユーザー自身が「この保険にしよう!」と納得して保険を購入するための情報が揃っている。

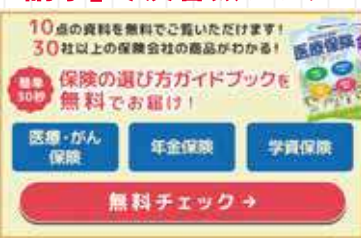


2022年最新! 保険代理店デジタル集客の3大時流!

時流1 相談予約前のコンバージョン獲得で反響数拡大!

ポイント①

「種目別ガイドブック資料請求」で反響数アップ!



ポイント②

「簡易ライフプラン診断」で反響数アップ!



ポイント③

「保険料見積依頼獲得」で反響数アップ!



時流2 Google マイビジネス口コミ数 × ローカルキャンペーン広告で相談予約数アップ!

ポイント①

大手保険ショップに勝てる「クチコミ獲得術」!



ポイント②

「生損保既契約者の声」をWEBマーケティングに活かす!



ポイント③

「来店・来社キャンペーン」で相談予約数アップ!



時流3 顧客ニーズ × 緊急度マトリクスに合わせたサイト導線設計で反響率アップ!

ポイント①

「潜在ニーズ×低緊急度」顧客をナーチャリングするサイト設計!



ポイント②

「潜在ニーズ×高緊急度」顧客から反響獲得する最新動線設計!



ポイント③

「アクセスユーザーの温度感」に合わせたバナー設計!



保険代理店デジタル集客セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年

5月9日・10日・11日

オンラインセミナー

13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
}
14:00

2022年保険代理店におけるデジタル集客の在り方

- ポイント① 2022年保険代理店の時流
- ポイント② 保険代理店におけるWEB・SNSの在り方
- ポイント③ 相談予約が来るWEBの設計・導線とは？

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスT 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。



第2講座

14:00
}
15:00

WEBメディア「コのほけん!」のデジタル集客戦略

- ポイント① Sasuke Financial Lab設立の経緯
- ポイント② なぜデジタル集客に力を入れるのか？
- ポイント③ WEBメディア「コのほけん!」大反響!何を実行しているのか？

Sasuke Financial Lab 株式会社 CEO 松井 清隆氏

リーマンブラザーズ証券、野村證券にて、事業会社や金融機関に対し、M&A、資金調達、事業再編など多岐にわたる戦略的なアドバイスを提供。その後、ウエリントン・マネージメントにおいて、株式、債券の投資信託の運用・助言業務に従事。2016年3月にSasuke Financial Lab株式会社を設立。広島県出身、UCLA経済学部卒業。趣味は、釣り、野球観戦。



ゲスト講師

第3講座

15:00
}
16:00

戦略中小保険代理店のデジタル集客成功事例大公開!

- ポイント① SEOで地域一番を取る!WEBのコンセプトとは？
- ポイント② 相談予約が来るWEBのサイトマップ大公開!
- ポイント③ 反響を獲得するための3つのポイント

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスT 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。



まとめ講座

16:00
}
16:30

明日から実践していただきたいこと

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスT 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。

お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容がありますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084444>

船井総研 084444

検索



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。

保険代理店デジタル集客セミナー

お問合せNo. S084444

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月 5日 (木)

2022年 5月 9日 (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月 6日 (金)

2022年 5月 10日 (火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月 7日 (土)

2022年 5月 11日 (水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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日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。

●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上でご確認ください。
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.084444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
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 植田

※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

オンライン受講

2022年 5月 9日 (月)

お申込期限: 5月 5日 (木)

2022年 5月 10日 (火)

お申込期限: 5月 6日 (金)

2022年 5月 11日 (水)

お申込期限: 5月 7日 (土)

