

代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回は、情報提供型の営業に取り組んでも成果が出ない場合の問題点についてお伝えしました。今回は、情報提供型の営業をスタートするための具体的なステップについてご紹介したいと思います。

情報提供型営業をスタートする具体的なステップ

スタートするために

情報提供型営業をスタートするにあたっては、取り組むの目的や方法を確認した上で、行動に取りかかる必要があります。ただ何気なく始めてしまうと、効果が実感できなかつたり、成果を上げる前に、その取り組みをやめてしまったりすることが多いようです。まずは、何のために情報提供をするのかを明確に

誰に対して情報提供するのか？

まずは、「①誰に？」情報提供するのかを明確にさせます。情報提供

先によって、目的や成果は違ってくるからです。既存のお客様に対して

情報提供は、今までに培ってきた信頼関係をより

深く強いものにし、契約の保全や多額目販売がその目的になるでしょう。既存・新規の見込み先に対

何を、どうやって伝えるか？

次に考えるべきは、「②何を？」伝えるのかです。情報提供を通じて、「あなたがどのような存在に見られるのか」をあらかじめ決めること

で、メッセージの統一性が図れます。そのこ

とは、将来のブランドづくりの土台となるはず

です。例えば、あなたが定期的に実績のある病院

・医師に関する情報を提供すれば、それは

「備えて欲しい、治ってほしい」というメッセ

ジであり、万が一の場合には家族の痛みを軽減したいという姿勢の表明で

す。そこには万一の備え、情報提供は単なる営業アプローチにとどまらず、やがてあなたに対して「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。

「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手からの問い合わせを待つのか。あるいは定期的にこちらからアプローチを仕掛けるのか。それとも直接訪問やセミナー開催なども絡めるのか？

こうした営業プロセスを事前にイメージしておけば、自分の取るべき行動を見失うことはありません。

どうだったかを振り返る。そして最後は、効果測定です。情報提供の定量的効果(どのくらい契約が伸びたか)を、短期的に測定、あるいは期待するのには難しいことです。あなたが定期的に実績のある病院

・医師に関する情報を提供すれば、それは「備えて欲しい、治ってほしい」というメッセージであり、万が一の場合には家族の痛みを軽減したいという姿勢の表明です。そこには万一の備え、情報提供は単なる営業アプローチにとどまらず、やがてあなたに対して「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

【図1】情報提供型営業を実施するステップ

実施方法	1誰に？	目的の明確化 ターゲットの明確化	どのような成果を達成したいのか？ (目的が明確でなければ、効果は少ない)
	2何を？	キーメッセージの設定 USPの洗い出し	どのような切り口で情報提供するか？ 誰かを意識したポジショニングは？ 何を伝えたい目的は達成できるか？ (ターゲットごとに明確化)
	3どうやって？	営業プロセス設計 施策の実行	どのようなプロセスで成果につながるのか？ 自社の方法論を 実行するスケジュールの決定
	4どうだった？	効果測定 効果分析・検証	効果はどうだった？効果測定の方法 効果測定から読み取れる結果は？ 今後の改善点と課題は？
実施・審判			

なぜ今、保険代理店に情報提供が必要なのか？

「備えて欲しい、治ってほしい」というメッセージであり、万が一の場合には家族の痛みを軽減したいという姿勢の表明です。そこには万一の備え、情報提供は単なる営業アプローチにとどまらず、やがてあなたに対して「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手に「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手に「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手に「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手に「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上

相手に「相談相手」というイメージが形成されていくこととなります。「③どうやって？」アプローチするかにしても、イメージをもってみましょう。情報提供の上