



ブレインマークス

メール配信サービスをリリース

安東社長 「約10年の営業コンサル実績生かす」

配信例

ブレインマークス(安東邦彦社長)がこのほど開始したメール配信サービス「Grip Letter(グリップレター)」は、既契約者などの見込み客へ、新たな保険加入の検討を喚起できる工夫を随所に盛り込んでいく。

月々8400円から配信可能

これまで10年近く保険代理店などへの営業コンサルティングを行ってきた同社の安東社長は、「Grip Letter(グリップレター)」は、代理店などに刺さるメール配信サービスを目指した。多くの代理店に見込み客

フォロワーのツールとして利用してほしい」としている。「Grip Letter(グリップレター)」は、代理店などの利用者に代わって二ユープレターをメール

マガジン形式で毎月配信するサービスで、月々8400円(注)から利用できる。ニュープレター名や写真、あいさつ文は利用者自身で登録できるほか、開封状況もチェックできる機能が備わっている。また、ほかの利用者と重複配信しない仕

る。「最も腐心したのは、どのような内容を配信すれば見込み客が利用者のことを好きになるかということだ。例えば、大学受験をテーマとしたニュープレターを配信したとき、読者が大学進学に向けて準備しようと考えて、選択肢の一つとして学資保険を思い浮かべるようにしなければ配信する意味がない」と安藤社長は言う。加えて配信するニュースレターには統計グラフ

を掲載するなど、これまで保険代理店など800社以上の営業支援を通じて得たノウハウを盛り込んだことを強調した。また、これまで支援してきた代理店の共通点として、既契約者を見込み客として活用せず、常に新規の顧客獲得にまい進している営業スタイルを指摘。「これまでかかわってきた既契約者などを見込み客としてフォローする営業スタイルの方が効率的で、今よりも

さらに業績が伸びる」と訴えた。「これまで数多くのニュープレターを作り続けてきた実績とデータ蓄積を最大限活用したことで、低価格を実現できた。サービスを現できた。サービスを利用して効率よく顧客をフォローしながら、新規の見込み客を開拓していく営業スタイルを構築してほしい」としている。(注)「保険代理店プラン」の場合。このほか初期費用として1万5000円が必要。