

結果につながる 既契約マーケティング

～アフターフォローは宝の山!～

著者 株式会社カスタマーリンクス 取締役会長 高尾益臣

FPSクラブ
人気
コンテンツを
書籍化!

ストレスなく紹介をいただける最強の法則!

著者からのメッセージ

皆さんは、保険の契約をお預かりしたお客さまへ「アフターフォロー」を行っていますか? —「保全ならやってるよ!」「そもそもアフターフォローって何?」

「アフターフォロー」と似た言葉で、「アフターサービス」という言葉があります。この2つの言葉は、似て非なり。「サービス」とは、“奉仕的な意味”を持ち、やったりやらなかったり、継続したりしなかったり、そもそも対価や見返りを求めるものではありません。それに対して「フォロー」とは“後を追う”や“補う”という意味を持ちます。つまり、「アフターフォロー」とは感覚で行うものではありません。**アフターフォローは技術**です。技術ですから、やるべきことも順番も確立しており、**習得したレベルに応じて結果につながります**。

私は以前、外資系生命保険会社で営業をしていましたが、リーマンショックの影響をまともに受け、数年もの間、新規のお客さまを開拓しにくい状況が続き、多くの同僚が会社を、そして業界を去っていきました。そんな苦しい時代を支えてくださったのが**既契約のお客さま**です。私自身、もしもアフターフォローの技術を編み出していなかったら、**ご紹介や追加契約**をいただけず、とっくの昔に生保業界を去っていたと思います。

世の中の経済環境はますます複雑化し、いつどこで金融危機が起こってもおかしくない状況が、今後さらに進みます。本書は本来、業界経験3年以上の営業の方向けのノウハウ本とする考えでしたが、書き進めるにつれ、キャリアの浅い方、教育に関わる方にこそ、読んでいただきたいと思うようになりました。それが保険業界だけでなく、金融業界の未来に繋がる。そのような想いから本書を著しました。皆さまの活動の一助になれば幸いです。

高尾益臣

結果につながる 既契約 マーケティング

～アフターフォローは宝の山!～

ストレスなく紹介をいただける
最強の法則!



高尾益臣
株式会社カスタマーリンクス
取締役会長

セールス手帖社保険FPS研究所

- 仕様：四六判 / 144ページ
- 定価：1,540円 (本体1,400円+税10%)

※体裁・内容等一部変更となる場合がございます。

※本書は、生保営業マン向けWebサイト「FPSクラブ」に連載された「結果につながる既契約マーケティング～アフターフォローは宝の山!～」を書籍化したものです。

「FPSクラブ」は生保提案に最適な情報が満載された有料会員制情報サイトです。
詳細は ▶ <https://www.fps-net.com/fps-club/> でお確かめください。

本書の内容

- 第1章 現代のマーケティングにおける「売れる仕組み」とは
- 第2章 紹介営業における「購買心理」の基本
- 第3章 既契約マーケティングのすすめ

- 第4章 既契約マーケティング導入のための手順
- 第5章 既契約マーケティングの要は「定期訪問」にあり
- 第6章 私たちが目指すべきマーケットステージと、10年後私たちを取り巻く環境について