

緊急時に届いた一本のメール

クローズアップ

メールの有効活用で信頼度アップに

自分のことばかりに掛けてくれたことへの感謝

東日本大震災の発生からそろそろ一年になろうとしている。震災直後、あまりの被害の大きさに被災地だけではなく首都圏に住む人を中心に多くの人が明日への不安と心配のなかにあった。そんな時に届いた保険担当者(営業マン、代理店)からの一本のメール。内容云々ではなく、自分のことを気にかけてくれた行為がお客さまにとっては確かな心の支えとなる。結果的にたった一本のメールが後に大きな成果を生むことにつながっていく。

メールで一斉に安否確認

営業のネタにするつもりはなかったが

「震災が起きたのは週末を控えた金曜日の昼下がりという夕方方には少し早い時間帯(3月11日午後2時46分)でした。私自身も事務所も自宅も都内なので、その日の夜には自宅に戻れたのですが、土曜、日曜と被害の大きさに驚かされることも、お客さまのことが心配になり何とかなんかと思いついた時、役に立ったのが事前に集めていたお客さまのメールアドレスでした」

こう語るのは東京都内を中心に首都圏で手広く活動するAさんだ。MDRTの常連でもあり、現在資産家やドクターを中心に約300の顧客を抱えている。傷害保険など損保の契約も少しはあるものの、手数料構成では95%以上を生保が占める典型的な生保代理店である。

絆強める最適ツール 優位化を図る手段に

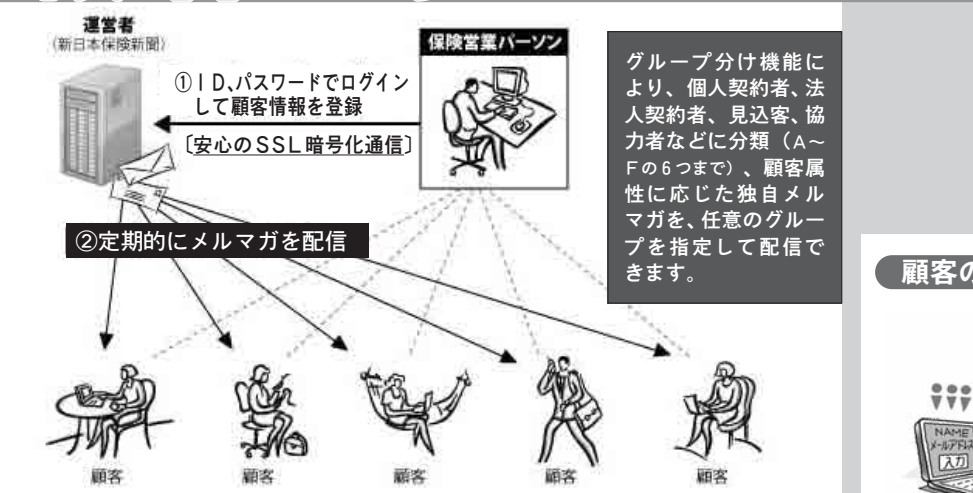
「アドレステキを把握しているのは約200。その200にはメールを送り、残りの方には電話できる方から一部連絡をした。反応のほどはどうか。すぐに「大丈夫だよ」「ありがとう」という返信メールを送信してくれるお客さまや後日、お礼の電話をくれたお客さまなど大変、喜んで頂けたという。」

「その時はこれを営業の材料にしようという気持ちはありませんでした。東京に住む人はみんなそうだったでしょうが、当時は原発のこともあり私自身、そんな事を考える余裕もありませんでした。格好をつけるつもりはありませんが、ただ、お客さまのことが気になっただけです」

それから1か月、2か月たち、状況が落ち着くにつれ、お客さまの方から保障上乗せや新規契約の相談が相次いで入ってくるようになる。普段からお客さまとは親密な関係構築を心掛けているAさんも存在する。結果的に

保険営業パーソンのためのニュースレター自動配信システム

顧客フォロー.com



- 顧客フォロー.comは、あなた様(御社)の既契約者や見込客のフォローを自動的にする仕組みです。
- 顧客の名前、メールアドレスを登録するだけで月1回、まったく保険の売り込みをしないニュースレターが自動的に送付されます。
- 月1回の自動配信レター以外に、ご自身で作成したニュースレターを何度でも自由に送ることが可能です。便利な予約配信機能があるので、例えば休日に書いたメルマガを、平日お昼等に自動で配信できます!

“Premium Plan” 待望のリリース!

2012年2月、プレミアムプランが登場! 顔写真などの画像表示、グリーティングメールの配信(お誕生日、年賀状、暑中見舞い、クリスマス)等を可能とする新バージョンです。
・プレミアムプラン利用料: 5,680円(税込み)/月
・初期費用: 10,000円(税込み)
現在、プレミアムプラン初期費用無料キャンペーンを実施中! この機会にぜひお申し込みください。

顧客の名前とメールアドレスを登録するだけ

契約者・顧客の名前とメールアドレスを入力すれば、月1回弊社が用意したニュースレターが登録した契約者・顧客のメールアドレスに自動的に送付されます。ニュースレターの最後にはあなたの名前や連絡先などを自動で表示。つまり保険営業パーソンであるあなたが書いたニュースレターとしてお客様に届けられるため、面倒な作業は一切ありません。

月3,980円の低コストで顧客フォローをアウトソーシング!

システム利用料は1か月3,980円(税込)。初期費用は一切かかりません。1日あたりわずか約132円で顧客フォロー&ニュースレター送付がアウトソーシングできるようになります。操作も非常に簡単でシンプルです。ネット環境とパソコンがあればどなたでもすぐに使いこなすことができます。

初期費用なし! 月3,980円 サンプルお申込みはこちら!! <http://www.kokyaku-follow.com/>