

保険営業パーソンのためのニューズレター自動配信システム



顧客 | フォロー® .com

こ き ゃ く ふ お ろ ー こ む

New!

バージョンアップ版

月額3,980円!
初期費用なし!
低費用で顧客フォロー

☆顧客フォローの大切さを示す2つの法則☆

【1:5の法則】= 新規客を獲得する費用は、既存客を維持する費用の約5倍かかる

【5:25の法則】= 顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善される

◇米国大手コンサル会社のベイン・アンド・カンパニー名誉ディレクターであるフレデリック.F.ライクヘルド氏が提唱した、マーケティングの世界で有名な法則です。

◇あらゆる企業活動において、短期的な売上目標を達成するためにどうしても新規顧客獲得の施策に重きがおかれるのが現状です。もちろんそれは重要なことですが、逆に、既存顧客維持に対して効果的な施策を行えば、競合他社より一歩も二歩もリードできるのではないのでしょうか。

◇とくに保険営業においては、既存顧客から新規顧客の紹介を得ていくことが一つのポイントとなります。ライクヘルド氏も、成熟産業で成長を持続するには顧客ロイヤルティに頼るしかない、と断言しています。

◇そういった意味でも、既存顧客を重要視し、中長期的な視野で顧客と継続的にコンタクトをとってブランドを確立していく。このことが、今後の保険業界で勝ち残っていく一つのキーとなります。

◎顧客フォロー.com は、あなた様(御社)の既契約者や見込み客のフォローを自動的にする仕組みです。

◎顧客のお名前、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ズレターが皆様のアドレスで特別な手続きなしで送付されます。

◎この月1回のニューズレター以外に、ご自身で作成したメルマガやニューズレターをグループを指定して自由に送ることが可能です。

顧客フォロー.com 画面イメージ(トップ画面)

The screenshot shows the Kokyaku Follow website interface. Red circles with numbers 1 through 6 highlight specific areas:

- 1**: Header area containing the site logo and navigation menu.
- 2**: Current customer count table showing PC, Mobile, and Total counts.
- 3**: Links for Manual, Inquiry, and Site Map.
- 4**: Main content area for notices and news.
- 5**: Link collection section for various insurance-related resources.
- 6**: Footer area containing legal disclaimers and contact information.

ID(登録メールアドレス)、
パスワードでログイン



①ヘッダ

顧客フォロー.comの構成メニューです。必要最小限のメニューでどなたでも簡単にお使いいただけます。クリックすると各コンテンツのページに移動します。

②現在の顧客数

システムに登録されてある顧客数をPCと携帯別に表示します。

③マニュアル、お問い合わせ、サイトマップ

それぞれクリックすると、各ページに移動します。

④皆様へのお知らせ

新着情報など各種お知らせを表示します。

⑤Link

リンク集です。クリックすると別ウィンドウが開いて当該ページを表示します。

⑥フッタ

レター文例集、個人情報保護方針、顧客フォロー.COMについて、著作権についてご覧いただけます。

※サンプル画面のため、実際の画面と多少異なる部分があります(以下同じ)。

「メルマガ管理」画面

●ご自身で書かれたメルマガやニュースレターを月に何度でも配信できます。

**携帯メールにも対応。PC、
携帯それぞれに本文を指定
できます。**

**便利な予約配信機能付き。
30 分単位で指定できます。**

New!

顧客をグループ分けできます
(6つまで)。Aグループのみ
や、BグループとDグループに
といった個別指定での配信が
可能です。

PC、携帯に事前にテスト送信が可能。

●顧客フォロー.com から月に1回、自動で皆様の顧客にメールを配信。皆様のアドレスで、本文の最後に皆様が自由に登録した文章を自動挿入して配信します。

自動配信一覧から過去のメルマガをチェックできます。

件名(一部でも可)や配信
日で配信したメルマガの
検索ができるので、顧客
から内容について質問が
あっても安心です。

「顧客管理」画面(入力・登録)

顧客|フォロー® 現在の顧客数 PC 3 携帯 2 合計 5

マニュアル お問い合わせ サイトマップ

WELCOME! 顧客フォロー テスト用 様

TOP メルマガ管理 顧客管理 設定 ドキュメント ログアウト

TOP > 顧客管理 > 入力 > 顧客CSV読込

顧客検索 顧客一覧 顧客修正 顧客追加 入力 顧客CSV読込

入力

顧客CSV読込

CSVファイル 日本語形式 アップロード

※「参照」ボタンで顧客CSVを指定して「アップロード」ボタンを押して下さい。
※アップロードできるファイルのサイズは5MBまでです。
※文字化けが発生する場合は日本語形式を変更してやり直して下さい。

名前	ヨミ	アドレス
伊藤博文	イトウ ヒロブミ	ito@nihon-ins.co.jp
黒田清隆	クロダ キヨタカ	kuroda@nihon-ins.co.jp
山縣有朋	ヤマガタ アリトモ	yamagata@nihon-ins.co.jp
松方正義	マツカタ セイギ	matsukata@docomo.ne.jp

名前 カナ メールアド

上の表で名前、カナ、メールアドレスを指定してから「顧客マスターに読込む」ボタンを押して下さい。

※名前が姓と名に分かれている場合は、名前を2つ指定して下さい。
※カナも同様です。

☒ 先頭行を無視する

顧客マスターに読込む

CSV読込が完了しました。

25人の顧客を追加しました。

1人の顧客が他社または御社で既に登録されているメールアドレスのため、新規登録できませんでした。

TOP > 顧客管理 > 入力 > 顧客CSV読込

レター文例集 個人情報保護方針

GO TO PAGE TOP

© kokyaku-follow.com. All right reserved.

顧客管理に Microsoft Excel などをお使いの場合、簡単に一括で登録可能。PCと携帯は自動で振り分けます。

既登録メールチェック機能を搭載。一度登録すると、地域の競合他社、他の保険営業パーソンは登録済みのアドレスは後から登録できなくなります。

顧客追加

追加 顧客情報を入力して「登録する」ボタンを押して下さい。

名前 ※	
カナ ※	
メールアドレス ※	
グループ区分 ※	A
自動配信メール区分 ※	配信する

登録する

登録結果

New!

「顧客追加」画面で1件1件入力ももちろんできます。

グループ分け機能により、個人契約者、法人契約者、見込み客、協力者などに分類(6つまで)、顧客属性に応じた独自メルマガを配信できます。

また、自動配信メールを「配信しない」に設定すれば、当社からのメルマガに皆様なりの文章を加筆して、あるいは日時を変えて配信する、といったことが可能となります。

(グループ区分、自動配信メール区分は「顧客一覧」画面で一括登録が可能です(次ページ参照))。

「顧客管理」画面(修正・検索)

顧客フォロー® 現在の顧客数 PC 14 携帯 18 合計 32

MANUAL お問い合わせ SITEMAP WELCOME! 顧客フォロー テスト用 様

TOP メルマガ管理 顧客管理 設定 ドキュメント ログアウト

TOP > 顧客管理 > 顧客一覧

顧客検索 顧客一覧 顧客修正 顧客追加 入力

顧客一覧

全て ア カ サ タ ナ ハ マ ヤ ラ ワ

先頭 前頁 次頁 最終 1 2 1件~30件(全 32件)

ID	名前	メールアドレス	購読	グループ	自動配信
☐ 2-84	阿部信行	abe@softbank.ne.jp	購読	A	配信する
☐ 2-61	伊藤博文	ito@nihon-ins.co.jp	購読	A	配信しない
☐ 2-77	犬養毅	inukai@nihon-ins.co.jp	解除	B	配信する
☐ 2-65	大隈重信	okuma@softbank.ne.jp	購読	A	配信しない
☐ 2-79	岡田啓介	okada@docomo.ne.jp	購読	C	配信する
☐ 2-67	桂太郎	katsura@nihon-ins.co.jp	購読	B	配信する
☐ 2-45	加藤高明				
☐ 2-72	加藤高明				
☐ 2-73	清浦奎吾				
☐ 2-62	黒田清隆				
☐ 2-82	近衛文麿				
☐ 2-66	西園寺公望				
☐ 2-78	齋藤實				
☐ 2-71	高橋是清				
☐ 2-75	田中義一				
☐ 2-69	寺内正毅	terauchi@docomo.ne.jp	解除	C	配信する
☐ 2-76	濱口雄幸	hamagushi@ezweb.ne.jp	購読	A	配信する
☐ 2-81	林銑十郎	hayashi@ezweb.ne.jp	購読	D	配信する
☐ 2-70	原敬	hara@softbank.ne.jp	購読	A	配信しない
☐ 2-83	平沼騏一郎	hiranuma@docomo.ne.jp	購読	A	配信する
☐ 2-80	廣田弘毅	hirot@softbank.ne.jp	購読	B	配信する
☐ 2-64	松方正義	matsukata@docomo.ne.jp	購読	D	配信しない
☐ 2-63	山縣有朋	yamagata@nihon-ins.co.jp	購読	A	配信する
☐ 2-68	山本權兵衛	yamamoto@nihon-ins.co.jp	購読	D	配信する

↑ 全てチェックする / チェックをはずす チェックしたものを ×

チェックしたものを修正。購読: -- / グループ: -- / 自動配信: --

先頭 前頁 次頁 最終 1 2 1件~30件(全 32件)

全て ア カ サ タ ナ ハ マ ヤ ラ ワ

TOP > 顧客管理 > 顧客一覧

レター文例集 個人情報保護方針 顧客フォロー.COMについて 著作権

GO TO PAGE TOP

Copyright 2010- © kokyaku-follow.com. All right reserved.

New!

顧客のメールアドレスと購読の状態、グループ区分、当社からの自動配信メールの配信有無を一覧で表示。
チェックボックスで、「購読・解除」、「グループ(A~F)」、自動配信メールを「配信する・配信しない」を一括で登録、変更できます。

顧客修正

修正 顧客情報を入力して「入力内容を確認」

顧客ID 2-70

名前 ※ 新日 太郎

カナ ※ シンニチ タ

メールアドレス ※ shinnichi_taro88@

購読区分 ※ 購読

グループ区分 ※ A

自動配信メール区分 ※ 配信しない

登録情報 2011年07月04日 15時07分35秒 顧客フォローテスト用

顧客一覧で名前をクリックすると修正画面に。本システムの特長の一つ、それは、メルマガ下部のURLをクリックすれば、顧客自らが、いつでも簡単にメルマガ配信を解除できることです。もちろん皆様も購読区分で設定可能です。

顧客検索

New!

条件を入力して「検索」ボタンを押して下さい。

名前

カナ

メールアドレス

メール区分 携帯

購読区分 購読

グループ区分 B

自動配信メール区分 配信する

クリア 検索

顧客の検索は、名前・カナ・メールアドレス(一部でも可)や、PC・携帯、購読状態、グループ区分、自動配信の有無別で可能。それらを組み合わせた検索もできます。

「設定」画面

顧客|フォロー® 現在の顧客数 PC 13 携帯 17 合計 30 > マニュアル > お問い合わせ > サイトマップ
WELCOME! 顧客フォロー テスト用 様

TOP メルマガ管理 顧客管理 **設定** ドキュメント ログアウト

TOP > 設定 > ユーザー情報 << 前頁

ユーザー情報 ユーザー情報

メルマガの設定

修正 変更箇所を入力して「登録する」ボタンを押して下さい。

ユーザーID	2		
名前 *	顧客フォロー	テスト用	
カナ *	テスト	テスト	
会社名			
性別 *	男性		
郵便番号 *	5500004	ハイフン無し 数字のみ	
住所1 *	大阪市西区	市区町村	
住所2	靱本町1-5-15-5F	それ以降の住所	
メールアドレス *	test@shinnihon-ins.co.jp		
携帯メールアドレス	test@shinnihon-ins.co.jp		
	テスト配信の為、できるだけご登録下さい。		
電話番号 *	0662250550	ハイフン無し 数字のみ	
FAX番号	0662250551	ハイフン無し 数字のみ	
パスワード *	●●●●●●●●	英(小文字)数字 6-12文字	
パスワード(確認) *	●●●●●●●●	上と同じパスワードを入力	
登録情報	2010年06月29日 16時38分45秒 新日本保険新聞社<運営者>		
修正情報	2011年01月24日 14時00分22秒 新日本保険新聞社<運営者>		

登録する

TOP > 設定 > ユーザー情報 << 前頁

レター文例集 個人情報保護方

送信者の名前はここ(会社名欄)で自由に設定できます。

フッタ(メルマガの最後に挿入される文章)は、PCと携帯それぞれ自由に設定可能！

●つまるところ、最初にこの設定画面でユーザー情報を登録し、メルマガのフッタを入力。後は顧客を登録いただくだけの、非常にシンプルで使い勝手のよいシステムとなっています。

顧客|フォロー® 現在の顧客数 PC 13 携帯 17 合計 30 > マニュアル > お問い合わせ > サイトマップ
WELCOME! 顧客フォロー テスト用 様

TOP メルマガ管理 顧客管理 **設定** ドキュメント ログアウト

TOP > 設定 > ユーザー情報 << 前頁

ユーザー情報 **メルマガの設定**

メルマガの設定

修正 変更箇所を入力して「登録する」ボタンを押して下さい。

メルマガ件名

メルマガの説明

PC用

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

お客様の安心と幸せのために。

〇〇代理店

大阪市西区靱本町1-5-15-5F 〒550-0004
TEL:06-6225-0550,FAX:06-6225-0551
URL http://www.shinnihon-ins.co.jp/

携帯用

☆☆☆☆☆☆☆☆

お客様の安心と幸せのために。

〇〇代理店

大阪市西区靱本町1-5-15-5F 〒550-0004
TEL:06-6225-0550
FAX:06-6225-0551
☆☆☆☆☆☆☆☆

フッタ

※新しくメルマガを発行する場合、ここで設定した件名・フッタが初期表示されます。

登録する

TOP > 設定 > ユーザー情報 << 前頁

針 顧客フォロー.COMについて 著作権

GO TO PAGE TOP

Copyright 2010 © kokysku-follow.com. All right reserved.

「ドキュメント」画面

●詳しい使い方は「ご利用マニュアル」で。わからない場合はお問い合わせフォームからお気軽にご質問ください。

挨拶状や訪問前のアプローチ、訪問後のお礼、紹介依頼など、さまざまな場面に応じた文例集をご用意。本文はテキストとしてコピーできるので、eメール等にも貼り付け可能です！

◎利用料金のご案内(1ID)

- ・顧客アドレス数 1000 まで:3,980 円(税込)／月
 - ・顧客アドレス数 1001～2000:4,980 円(税込)／月
 - ・顧客アドレス数 2001～:5,980 円(税込)／月
- 初期費用は一切かかりません。

- ・追加ID(代理店・法人契約のみお申込み可能)

追加ID数1(合計ID数2):4,980 円(税込)／月

追加ID数2(合計ID数3):5,980 円(税込)／月

追加ID数3(合計ID数4):6,980 円(税込)／月

追加ID数4以上(合計ID数5以上):

追加分の1IDにつき別途 500 円(税込)／月

(例:合計ID5の場合 7,480 円／月、同ID6の場合 7,980 円／月)

※追加IDご利用の場合、顧客アドレス数の課金はID単位となります。

アドレス数 1,001 以上の場合別途 1,000 円(税込)／月、同 2,001 以上別途 2,000 円(税込)

◇お支払方法について

1回目は所定用紙によるお振込み、2回目以降は口座振替(自動引落)となります(ただし、金融機関手続完了の場合)。

■動作環境

顧客フォロー.com をお使いいただくための推奨環境は次のとおりです。

- ・OS :Windows2000, Windows XP, Windows VISTA, Windows 7, Mac OS9 以降,Linux
- ・メモリ:256MB 以上(512MB 以上を特に推奨)
- ・ブラウザ:Internet Explorer 7 以降,Firefox3,safari3.2,Google chrome,Opera9.63, Sleipnir2.8.4

※Internet Explorer 6.0 以前のバージョンには対応しておりません。7.0 以降へのアップグレードもしくは、Firefox のインストールをお勧めします。

セキュリティについて

顧客フォロー.com では、お客様の情報を保護するために非常に高度なセキュリティ体制を構築しております。

サーバーに、従来のファイアウォールや IDS/IPS (侵入検知/防御システム) では防御できなかった攻撃を検知し、ブロックする WAF (ウェブアプリケーションファイアウォール) を導入するとともに、すべての通信に SSL (128bit※) による暗号化を施し、安心してご利用いただけるよう配慮しております。

※128bit の SSL を使った情報を解読するにはスーパーコンピュータを使ったとしても 1 兆年かかるとされ、事実上不可能です。

質問がずらっと並ぶ、入り組んだ顧客満足度調査では顧客の真意はつかめない。

顧客に対してもっと単純な質問をすればよい。

『あなたはわが社を他人に勧めますか?』と。

フレデリック・F. ライクヘルド