

ブレインマークス

安東邦彦氏に聞く

ニューズレターで代理店支援

顧客とのクリップ力が鍵となる代理店業界。DMなどの販促ツールはよくある話だが、販売色が強いと顧客との信頼関係が構築しにくいといった問題点もある。そういった中で、注目を集めているのがニューズレターだ。毎月、リスクマネジメントの話やニューズ性の高い情報などを代理店に代わり製作、顧客に提供する。そのニューズレターを制作しているのがブレインマークス(東京都足立区、安東邦彦社長)である。あえて販売色をなくすことで、顧客は代理店をリスクマネジメントのコンサルタントとして意識する。すでに一部の代理店が取り入れており、信頼関係構築に効果を発揮している。

業スタイルがあるはずだと模索してきた。「わたくしがやりたかったのは、営業というものを自分で変えることだった」という。

農耕型スタイルの営業へ

安東氏はもともと税理士や社会保険労務士といった「土業」のマーケティング支援を行ってきた。

た。保険業界に目を向け、3年前。「これからの営業は専門家の時代。土業でできた支援と同じことが、専門家である保険代理店でも可能なら、安東氏は代理店に向けたマーケティング支援を決意した。安東氏は過去、通販会社で通販のマーケティングを学び、ITベンチャーでWEBサイトを学んだ。マーケティングを学んできた経験を持つ。その経験から、今までとは違った営業方法があるとして、WEBサイトなどで顧客を継続的にニューズレターでフォローし契約まで結び付けるノウハウを構築した。いわば、農耕型と呼ばれるスタイルで、顧客をいきなりクロ

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝



▼安東氏

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

代理店のブラン

ド化を

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

「世の中に営業で苦しんでいる人はたくさんいる。絶対にこの方法を伝

これからは顧客が営業を探す時代