



安東社長

ブレインマークス
(東京都足立区、安東)

情報提供型営業でビジネス支援

ブレインマークス

保険価値研究会を主宰

邦彦社長が主宰する保険価値研究会(正式名称「保険と保険営業の社会的価値」研究会)では、現在、保険代理店などに向け情報提供型営業の提案や支援を行っている。

邦彦社長が主宰する情報提供型営業は積極的に売り込みに行く従来の営業方法と違い、顧客の興味のあるような情報を定期的に発信して信頼関係を構築していくビジネススタイルだ。

顧客に種をまき育てるところから始まる、いわば農耕型営業ともいえる。

最近では保険会社からも注目を集める営業手法だが、実際に行うには情報の質や定期的

な作業の手間など、クリアしなければならぬ問題も多い。

ブレインマークスでは、これまで税理士や社労士対象に行ってきた十業での経験を生かし、保険の分野でも同様の情報提供型営業を構築できないかと2005年にこの保険価値研究会を設立した。安東氏は情報提供型営業の最大の意義について「ファン」をつくることだという。

「単なる保険の売り込みでは保険ビジネスはハッピーになれない。毎月、有益な情報を楽しみにしてくれるファンが増えることで、自分が主役のマーケットができる」と効用を述べる。

同研究会の会員は、毎月提供される情報を自分の名でアレンジし、顧客に提供することができるといえる。

ただ、継続が重要な要素となるため、代理店の毎日の努力も欠かせない。会員同士はWEBサイトの中で、成功事例を共有でき、ビジネスの中で生かすことも可能だ。

10月6日、11月5日には東京虎ノ門で初のセミナーも開催する。ここでは、提案型営業を行う上で難しい部分などの説明を行う予定。