

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

今回は、情報提供型の営業をスタートするための具体的なステップについてお伝えしました。今回は、具体的なステップの顧客のリストアップについてご紹介したいと思います。

## 顧客リストアップの重要性

誰に情報を提供するの？

情報提供型営業をスタートするにあたっては、まずは情報を提供する顧客のリスト作りから始めます。そのとき気をつけなければならないのは、そこ

情報提供型営業をスタートするにあたっては、まずは情報を提供する顧客のリスト作りから始めます。そのとき気をつけなければならないのは、そこ

情報提供型営業をスタートするにあたっては、まずは情報を提供する顧客のリスト作りから始めます。そのとき気をつけなければならないのは、そこ

情報提供型営業をスタートするにあたっては、まずは情報を提供する顧客のリスト作りから始めます。そのとき気をつけなければならないのは、そこ

情報提供型営業をスタートするにあたっては、まずは情報を提供する顧客のリスト作りから始めます。そのとき気をつけなければならないのは、そこ

私は情報提供を始める上で、顧客を「図1」のよつに5段階に分けてリ

私は情報提供を始める上で、顧客を「図1」のよつに5段階に分けてリ

私は情報提供を始める上で、顧客を「図1」のよつに5段階に分けてリ

私は情報提供を始める上で、顧客を「図1」のよつに5段階に分けてリ

私は情報提供を始める上で、顧客を「図1」のよつに5段階に分けてリ

## 「情報提供型の営業」でマーケットを開拓する方法

シリーズ2 **5**

株式会社ブレインマークス

代表取締役 安東 邦彦

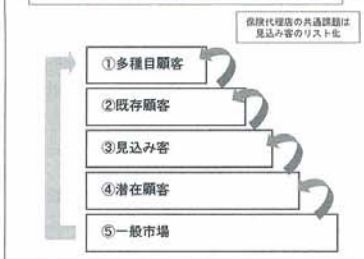


### 【プロフィール】

“情報提供型”営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書：「営業のミカタ」運営組織：保険と保険営業の社会的価値研究会

http://www.hoken-kachi.com/

【図1】情報提供型営業を効果的に行う顧客の5分類



### なぜ今、保険代理店に情報提供が必要なのか？

顧客リストを作成する際、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。

## 顧客のリスト化

情報提供の対象は、基本的に、①多様な顧客②既存顧客③見込み客までとします。ですから、差し当たり作成が必要になるリストは③種類になります。

また、番外編ではありますが、忘れていけないのは紹介者のリストアップです。例えば、異業種交流会の幹事、税理士事務所、社労士事務所、過去に紹介してくれた知人、顔の広い経営者など、紹介が発生する可能性がある人のリストは、まさに宝と云えるでしょう。

## 紹介者のリストアップも

また、番外編ではありますが、忘れていけないのは紹介者のリストアップです。例えば、異業種交流会の幹事、税理士事務所、社労士事務所、過去に紹介してくれた知人、顔の広い経営者など、紹介が発生する可能性がある人のリストは、まさに宝と云えるでしょう。

顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。

顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。

顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。

顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。顧客リストを作成する際は、前もってこのような基準を設けておけば、実際の作業はスムーズに進むはず。