

事業名 : コンサルティング (保険業)

① 課題

- 安定的な顧客の獲得
- お客様からの紹介の輪をたがけていく。
- 企業の実績に貢献する。

④ ソリューション

- FP自身が柔軟な考えを持つ。(お客様の考え方を尊重する) 人格を整えることで安心感を持って頂ける存在である。
- 豊富な知識を持ち、信頼して頂ける存在である。

⑧ 主要指標

- 顧客満足度 (意向把握の徹底)
- 面談数 (WEB面談含)

③ 独自の価値提案

- 高いコンサルティング力をもってお客様とやり取りし向き合うことで真の意向を探り出す。
- 数多くの保険会社を取り扱うことにより、よりお客様に合ったものを比較検討する機会を提供する。
- 資産形成の助けとなる投資性の高い商品のラインナップが豊富。日本人の保有資産向上を促し、引いては日本の経済活動の向上に貢献する。

⑨ 圧倒的な優位性

- 安定したコンサルティング力。
- 数多くの企業さまと提携しており、その企業さまの顧客に向けてコンサルティングサービスの提供をしている (docomo等) BtoBの価値の提供。

⑤ チャンネル

- WEBサイト
- FP紹介事業者との提携 (バナーポストイベント等)
- セミナー開催

② 顧客セグメント

< 個人のお客様 >

- 家計の見直しを求めている方
- 節約に関心のある方
- 結婚・出産など人生の大きなイベントを迎えた方
- 独身の方 etc

< 企業のお客様 >

- 福利厚生の実現を目指している企業
- 今後の発展に尽力されている企業 etc

⑦ コスト構造

- 交通費
- お茶代
- 資料作成費 (送料等)
- 広告費

⑥ 収益の流れ

- 各保険会社からの収入