



ファンツリー特別勉強会 短期決戦対策研修

【前半】

①カスタマーサクセスを言語化する

=「なぜ今その保険に加入しないといけないの？」

②伝える順番を明確にする

=限定30名に伝えるリストを作る

【後半】

③アプローチのトークスクリプトを明確にする

=「その話をもっと聞かせて！」

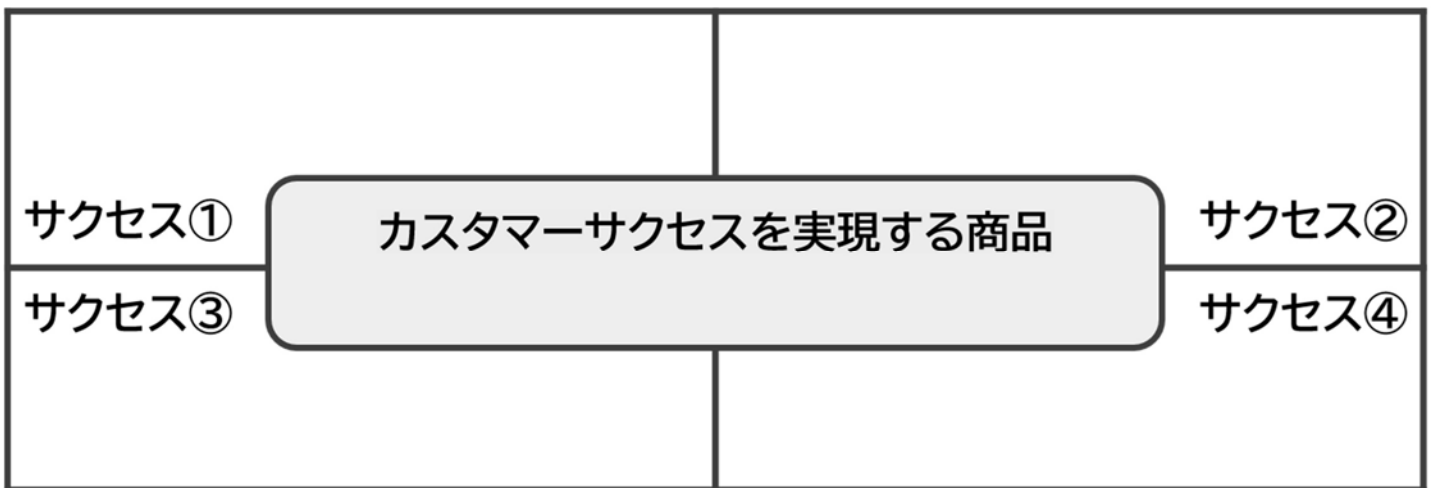
④類友に対して紹介の種を積極的に蒔いてもらう

=紹介トークの更なるブラッシュアップ



① カスタマーサクセスを言語化する
(なぜ今その保険に加入しないといけないの?)

- ◆カスタマーサクセスを実現する商品を決める
- ◆カスタマーサクセスを掛け算で設定
- ◆今加入することでのカスタマーサクセスは何か?



今加入するカスタマーサクセス



② 伝える順番を明確にする
(限定30名に伝えるリストを作る)

優先順位① 【顧客ランクA・B】【親密度A・B】

優先順位② 【顧客ランクA・B】【親密度C】

優先順位③ 【顧客ランクC・D】【親密度A・B】

+ 優先順位①②の顧客が複数育っているファンツリー

+ 払込終了の保険があつて将来の目標達成への追加提案

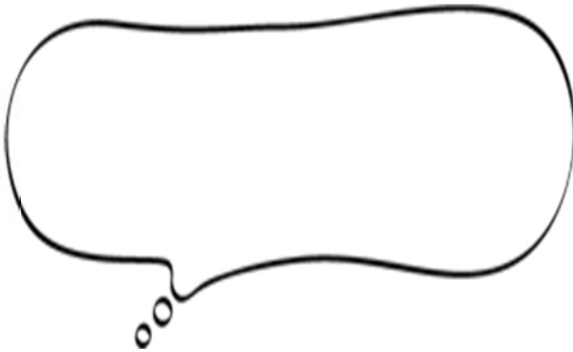
優先	顧客名	ファンツリー
①		
②		
③		

③ アプローチのトークスクリプトを明確にする 「その話をもっと聞かせて！」

営業マン(Aさん)の1分後のゴールは、お客様役(Bさん)に
「その話をもっと聞かせて！」と言わせることです！

状況設定:

お客様役
(Bさん)



えっ?! そんな違い
があるんですか?!
詳しく教えて!!

営業マン
(Aさん)



【STEP① 言語化】 営業マン(Aさん)がお客様役(Bさん)の職業・関係性と
どんな状況で伝えるかを説明する

【STEP② ロールプレ】 営業マン(Aさん)は1分後にお客様役(Bさん)に
「その話をもっと詳しく聞かせて！」と言わせましょう！

【STEP③ フィードバック】 フィードバック役(Cさん)とお客様役(Bさん)は
肯定的フィードバックを営業マン(Aさん)に
なるべく具体的に伝えましょう！

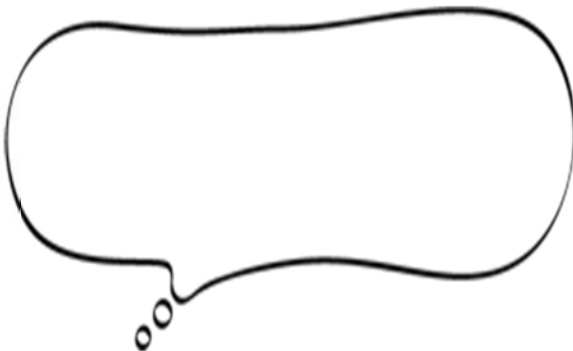


④ 類友に対して紹介の種を積極的に蒔いてもらう (紹介トークの更なるブラッシュアップ)

お客様役(Aさん)の1分後のゴールは、類友役(Bさん)に
「ぜひお願いして話を聞いてみたい!」と言わせることです!

状況設定:

類友役
(Bさん)



そんな方がいるなら
私も是非お願いして
聞いてみたいわ!!

お客様役
(Aさん)



【STEP① 言語化】 お客様役(Aさん)がどんな状況で類友役(Bさん)に
あなたを紹介しようとしているかを伝える

【STEP② ロールプレ】 お客様役(Aさん)は1分後に類友役(Bさん)に
「ぜひあなたに会わせてくれ!」と言わせましょう!

【STEP③ フィードバック】 フィードバック役(Cさん)と類友役(Bさん)は
肯定的フィードバックをお客様役(Aさん)に
なるべく具体的に伝えましょう!