

ファンツリー®・マーケティングとは？

再現性の高い

熱狂的ファン作り を仕組化して、

繰り返し安定した売り上げを

ファンツリー®を中心 に上げる

既存顧客・人脈に特化 した

マーケティング手法

ワクワクする顧客のみでストレスなく

あなたらしさを活かして売上倍増を実現



紹介の紹介が何度でも！再現性のある仕組み

2005年11月契約
2011年10月末時点（約6年）



契約後、彼氏さん紹介(その後結婚)
隣の席の同僚を紹介

熱狂的ファン候補 を **3人**

見つけることが出来たら…
売上倍増は達成できる！

自分にとって**理想的なマーケット**
のキーマンからファンツリーを**何度でも**！

2011年10月**ファンツリー実践**
2012年11月時点（約1年）

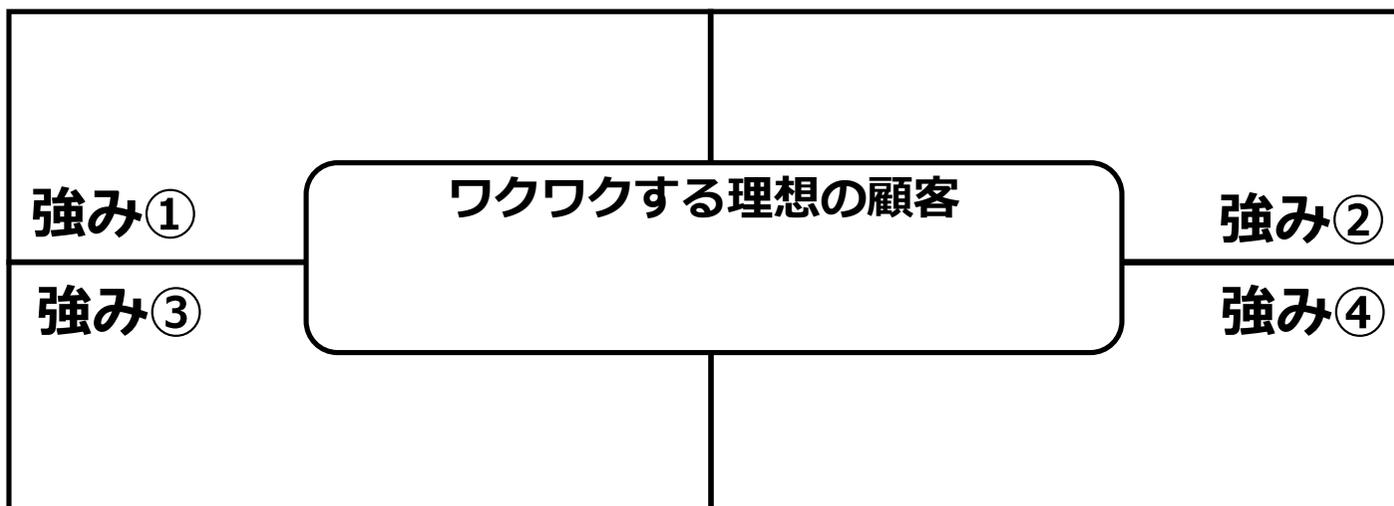


売上倍増のための、究極の4つの言語化

- 1 ワクワクする理想の顧客
- 2 あなたの顧客になる理由
- 3 正しい顧客リストの基準
- 4 熱狂的ファン育成への行動

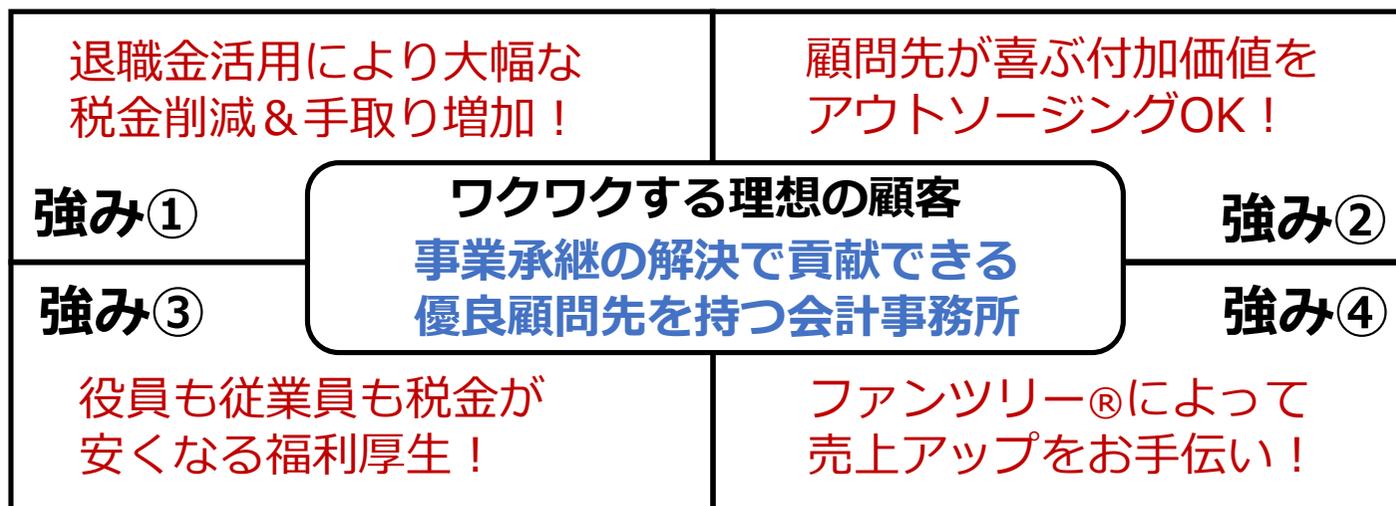
どの顧客に貢献するか決める

- ・ **ワクワクする** 理想の顧客を決める
- ・ 貢献できる **あなたの強み** を掛け算で設定
- ・ 強みは今はまだなくても **まずはTTP** でOK



どの顧客に貢献するか決める

- ・ **ワクワクする** 理想の顧客を決める
- ・ 貢献できる **あなたの強み** を掛け算で設定
- ・ 強みは今はまだなくても **まずはTTP** でOK



正しい顧客リストを作る（顧客ランク）

- ・ 客観的な顧客ランクの基準を決める
- ・ 顧客との信頼関係 親密度 をランク付けする
- ・ 上位10%顧客 への貢献行動を明確にする

↓ 売上や従業員数など

ランク	保険料（月）	紹介人数
A	10万円以上	6人以上
B	5～10万円未満	3～5人
C	2～5万円未満	1～2人
D	～2万円未満	なし

全価値提供

単品売り

正しい顧客リストを作る（**親密度**）

- ・ **客観的な** 顧客ランクの **基準** を決める
- ・ 顧客との信頼関係 **親密度** をランク付けする
- ・ **上位10%顧客** への貢献行動を明確にする

ランク	接触頻度	特別感(心の距離感)
A	月1回	食事・プライベート有
B	6ヶ月に1回	世帯占有率80%以上
C	6ヶ月～2年に1回	ポリシーレビュー有
D	2年に1回未満	担当者レベル

正しい顧客リストを作る（**上位10%顧客**）

- **客観的な** 顧客ランクの **基準** を決める
- 顧客との信頼関係 **親密度** をランク付けする
- **上位10%顧客** への貢献行動を明確にする

ベスト	顧客名		貢献行動
1			
2			
3			
4			
5			

自然な紹介でファンツリー®を育てる

- 紹介 = 「してもらおう」 → 「したくなる」 価値を提供
- **ターゲット・あなたの強み** が明確である
- 「どう喜んでもらえるか」を **言語化** する
- お客様が **感動を実感込めて** 伝えたいくなる



今皆様が頂いているご紹介の数は…
お客様が皆様を紹介をしようとチャレンジした
氷山の一角です！

保険を見直す？コロナや災害で
それどころじゃないよ！(怒)



あなたの顧客になる理由は？

あなたじゃなきゃダメ！（あなたの強み）

『**オンリーワン**』の存在になるために…

- ◆ ファンの言葉を基にあなたを紹介することで
どう喜んでもらえるか を分かりやすく伝える
⇒ **上位10%顧客に感謝** を伝え **フィードバック** を求めましょう！



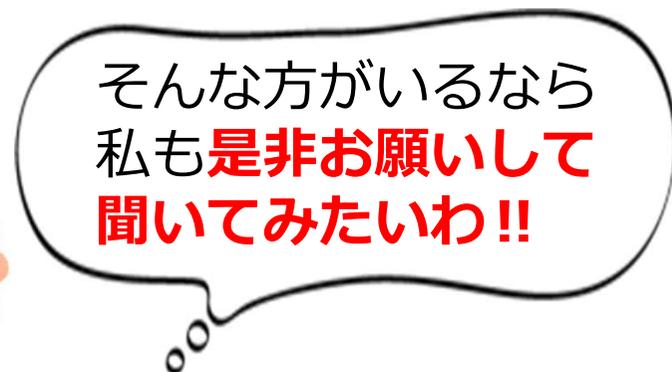
- ◆ ファンになったお客様が「あなたを紹介したくなる」
鉄板カスタマーサクセスストーリー
を徹底的に磨き上げましょう！



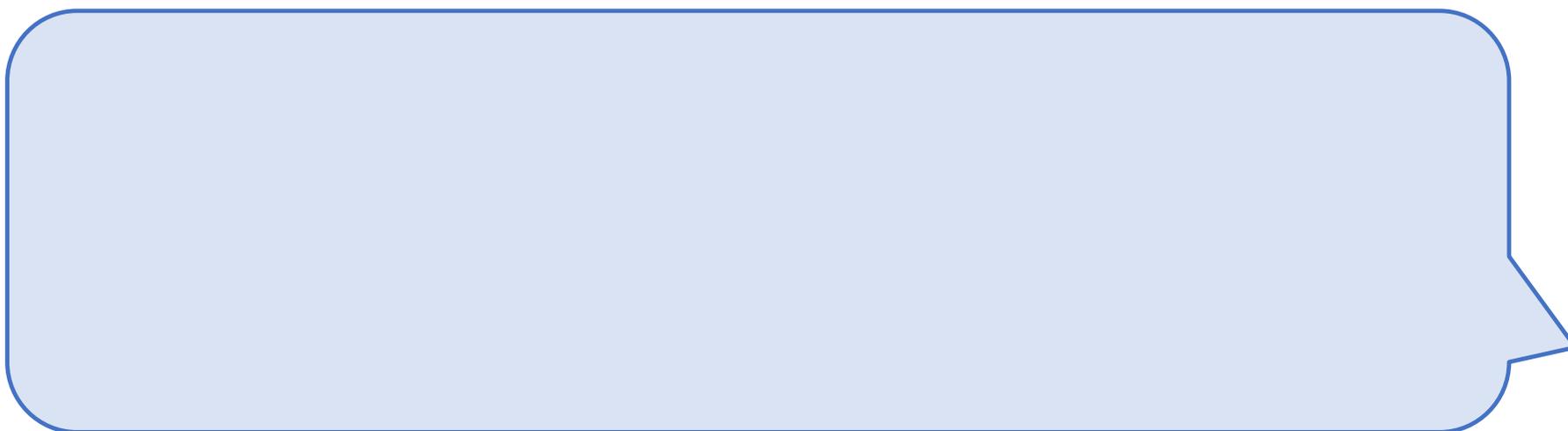
お客様の喜びの声が自然な紹介への最短ルート

状況設定：

理想の
見込客



理想の
お客様



お客様の喜びの声が自然な紹介への最短ルート

状況設定： ママ友のランチ会で子供の将来の受験やお金の話題になった時

理想の
見込客



子供の受験ってお金がかかるわね～。私も旦那もお金貯めるの下手だし、旦那は仕事の事で頭いっぱい、話し合う時間すら取れてないもの…



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!!

そうそう、このあいだ家に保険の営業の方が来たのね。その人保険の事はもちろんなんだけど、**すごく受験とか教育に詳しくて、色々受験の事とかも教えてくれながらものすごくお金が掛かるってことをウチの旦那に話をしてくれたの!**

ウチも旦那が今までホント考えてくれてなくてどうしようかって迷ってて**私が一番困っていたことを全部解決してくれて本当に助かったわ!**

理想の
お客様



紹介トークの言語化を実践

【STEP①】

お客様役が「**理想の顧客**」(1つ)を見込客役に伝える

【STEP②】

お客様役が**どんな状況**で見込客役に保険営業のあなたを紹介しようとしているかを伝える

【Let's ロープレ!】

お客様役は1分後に見込客役に

「**ぜひその方(あなた)に会わせてくれ!**」

と言わせましょう!

職場の勉強会で
老後や介護の
話題が出た時に



ママ友のランチ会で
子供の進路や学資
の話題が出た時に

