

事例No.34 SNSによる情報発信営業による保険販売概念の転換

農業・林業
漁業

事業所名 企業名	有限会社フィット総合保険 公式ホームページ：http://fitsogo.net/				
所在地	四日市市	従業員数	4名	産業分類	保険業

建設業

【事例の詳細】

機能	情報発信・商品紹介	使用 機器等	PC・タブレット・スマートフォン
取組 内容	<p>当社は、インターネットでは主に企業・法人向けの保険代理業を行っています。全国対応のホームページを開設し、それまでの歩いて稼ぐ営業スタイルから脱皮し、本当に相談したいお客様に対してアプローチする営業スタイルを確立しました。Youtubeでの映像説明により法的な確認を取り、問い合わせはメール、見積もり・成約もメール、契約書は郵送で行っています。また、LINEによる外勤スタッフとオフィス内サポートとの情報共有やタブレットを使った提案も行っています。</p>  <p>商品紹介ホームページには映像なども取り入れ、詳細な情報を発信</p> 		
導入 プロセス	<p>保険業界は旧態依然とした営業スタイルから脱却できないまま、当社も業績が先細っていました。そこで一念発起してICTについて学ぶと共に、横浜市の業者にFacebookやSNSの活用、本格的な自社ホームページの作成を相談・依頼し、検索すれば全国のあらゆる地域から見てもらえる環境が完成しました。</p>		
成果 効果	<p>当社には工事保険と売電収入保険の2本柱があり、顧客は企業・法人が多いのが特徴です。工事保険については、ホームページ対応で2年間月10件ペースでメールによる見積もり依頼があり、60~70%が成約につながっています。また、再生可能エネルギーを中心とした売電収入保険分野ではパイオニア代理店でもあり、ホームページ立ち上げから4年間で売上1.8倍を記録しました。</p>		

製造業

情報通信業

運輸業・郵便業

卸売業・小売業

金融業・保険業

飲食サービス業
宿泊業

生活関連サービス業
娯楽業

【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	

医療・福祉

その他