

序 心に常にチャレンジの気概を……5	・再びチラシ配りに着手	・学生総合保険で大きな成果あげた研修生時代	・大きな反響にわれながらびっくり	・常に「新規開拓」を追い求めて
第 1 章 現在の状況、問題点を把握する……17	なぜ、新規開拓をしないのか……18	・減り続ける紹介件数、多忙理由に開拓おぼろ	・純新規開拓ができない	・マッピングで新たな営業活動……21
第 2 章 経営者の悩みに応える	・地域別に保険料集計、見えない部分が鮮明に浮上	・重点営業地域を決める、あえて放棄する部分も	・5〜10キロ圏内を新規開拓	既契約者分布をまず把握……24
第 3 章 経営者の悩みに応える	・口々の営業経路から新規開拓先を考える	・マッピングで目瞭然、契約のぼらつき見出す	・地域の連続性を実感	・具体的なマッピング戦略、効率的な営業が可能に
第 4 章 経営者の悩みに応える	――資金繰り編……29	手形、小切手について知る……30	・得意先の資金繰りを応援する	・他代理店との優位化に活用
第 5 章 経営者の悩みに応える	――売上アップに貢献……49	・頭の痛い資金繰り、どんな融資方法があるのか	・条件を整理して提示	ある経験者の体験、調達はひとつでも多く……35
第 6 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・苦勞して手形を入手	・貸金業者との出会い、零細会社社長の手記から	・経営者心理を熟知
第 7 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・高金利に悩む経営者、資金繰りはますます悪化	・企業を救った情報	・生保を活用した資金繰り……42
第 8 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・経営者にDMで融資情報を発送	・現金商売業種避け、送付先をリストアップ	・大きい反応に驚く
第 9 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・契約者貸付のメリットを強調	・安い原料仕入れ先を紹介	・販路紹介で売上増にも協力
第 10 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・減収に頭痛める経営者……50	・社長の第二の悩みは？	・他業者の売上アップに保険を活用……72
第 11 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・有効な情報を提供	・特定の業界に的を絞る	・住宅展示場でチラシを配布
第 12 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・新規開店先が狙い目	・シャンプー業者から情報入手	・住宅購入者には家具店を紹介する
第 13 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・保険販売は結果としての報酬……56	・まず相手に利益を与える	・経費節減提案で新規開拓……76
第 14 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・当たり前でないことを行う	・「モニター作戦」で喜ばれる	・小さな節約が大きな額に
第 15 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・関係業者同士を紹介する……59	・社長の交流に協力する	・契約先の営業を支援
第 16 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・高まる社長との面談率	・業界紙活用し、情報を収集……62	・契約先にメリットを与える
第 17 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・業界特有の悩みに応える	・盗難保険で悩みを解決する	・隠れた特技で収入増
第 18 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・業種独特の話題を探る	・ネタは一つでも多く	・電話料金節約で契約守る……81
第 19 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・情報媒体を活用し顧客情報収集……66	・地域情報誌に掲載依頼	・保険料では対抗不能に
第 20 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・求められる時宜に合わせた情報	・顧客ネットワークの中心になる……68	・経費節減にはこんな方法も……83
第 21 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・満期案内を上手に活用する	・相手に何が貢献できるか考える……70	・「電気のエコアップ」カルテで電気料金節約
第 22 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・安い原料仕入れ先を紹介	・販路紹介で売上増にも協力	・燃料軽減作戦
第 23 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・他業者の売上アップに保険を活用……72	・住宅展示場でチラシを配布	第 24 章 経営者の悩みに応える
第 24 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・住宅購入者には家具店を紹介する	・経費節減提案で新規開拓……76	第 25 章 経営者の悩みに応える
第 25 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・経費節減提案で新規開拓……76	・小さな節約が大きな額に	第 26 章 経営者の悩みに応える
第 26 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・契約先の営業を支援	・契約先にメリットを与える	第 27 章 経営者の悩みに応える
第 27 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・隠れた特技で収入増	・電話料金節約で契約守る……81	第 28 章 経営者の悩みに応える
第 28 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・電話料金節約で契約守る……81	・保険料では対抗不能に	第 29 章 経営者の悩みに応える
第 29 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・経費節減にはこんな方法も……83	・「電気のエコアップ」カルテで電気料金節約	第 30 章 経営者の悩みに応える
第 30 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	・燃料軽減作戦	第 31 章 経営者の悩みに応える	第 32 章 経営者の悩みに応える
第 31 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 32 章 経営者の悩みに応える	第 33 章 経営者の悩みに応える	第 34 章 経営者の悩みに応える
第 32 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 33 章 経営者の悩みに応える	第 34 章 経営者の悩みに応える	第 35 章 経営者の悩みに応える
第 33 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 34 章 経営者の悩みに応える	第 35 章 経営者の悩みに応える	第 36 章 経営者の悩みに応える
第 34 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 35 章 経営者の悩みに応える	第 36 章 経営者の悩みに応える	第 37 章 経営者の悩みに応える
第 35 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 36 章 経営者の悩みに応える	第 37 章 経営者の悩みに応える	第 38 章 経営者の悩みに応える
第 36 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 37 章 経営者の悩みに応える	第 38 章 経営者の悩みに応える	第 39 章 経営者の悩みに応える
第 37 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 38 章 経営者の悩みに応える	第 39 章 経営者の悩みに応える	第 40 章 経営者の悩みに応える
第 38 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 39 章 経営者の悩みに応える	第 40 章 経営者の悩みに応える	第 41 章 経営者の悩みに応える
第 39 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 40 章 経営者の悩みに応える	第 41 章 経営者の悩みに応える	第 42 章 経営者の悩みに応える
第 40 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 41 章 経営者の悩みに応える	第 42 章 経営者の悩みに応える	第 43 章 経営者の悩みに応える
第 41 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 42 章 経営者の悩みに応える	第 43 章 経営者の悩みに応える	第 44 章 経営者の悩みに応える
第 42 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 43 章 経営者の悩みに応える	第 44 章 経営者の悩みに応える	第 45 章 経営者の悩みに応える
第 43 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 44 章 経営者の悩みに応える	第 45 章 経営者の悩みに応える	第 46 章 経営者の悩みに応える
第 44 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 45 章 経営者の悩みに応える	第 46 章 経営者の悩みに応える	第 47 章 経営者の悩みに応える
第 45 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 46 章 経営者の悩みに応える	第 47 章 経営者の悩みに応える	第 48 章 経営者の悩みに応える
第 46 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 47 章 経営者の悩みに応える	第 48 章 経営者の悩みに応える	第 49 章 経営者の悩みに応える
第 47 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 48 章 経営者の悩みに応える	第 49 章 経営者の悩みに応える	第 50 章 経営者の悩みに応える
第 48 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 49 章 経営者の悩みに応える	第 50 章 経営者の悩みに応える	第 51 章 経営者の悩みに応える
第 49 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 50 章 経営者の悩みに応える	第 51 章 経営者の悩みに応える	第 52 章 経営者の悩みに応える
第 50 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 51 章 経営者の悩みに応える	第 52 章 経営者の悩みに応える	第 53 章 経営者の悩みに応える
第 51 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 52 章 経営者の悩みに応える	第 53 章 経営者の悩みに応える	第 54 章 経営者の悩みに応える
第 52 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 53 章 経営者の悩みに応える	第 54 章 経営者の悩みに応える	第 55 章 経営者の悩みに応える
第 53 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 54 章 経営者の悩みに応える	第 55 章 経営者の悩みに応える	第 56 章 経営者の悩みに応える
第 54 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 55 章 経営者の悩みに応える	第 56 章 経営者の悩みに応える	第 57 章 経営者の悩みに応える
第 55 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 56 章 経営者の悩みに応える	第 57 章 経営者の悩みに応える	第 58 章 経営者の悩みに応える
第 56 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 57 章 経営者の悩みに応える	第 58 章 経営者の悩みに応える	第 59 章 経営者の悩みに応える
第 57 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 58 章 経営者の悩みに応える	第 59 章 経営者の悩みに応える	第 60 章 経営者の悩みに応える
第 58 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 59 章 経営者の悩みに応える	第 60 章 経営者の悩みに応える	第 61 章 経営者の悩みに応える
第 59 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 60 章 経営者の悩みに応える	第 61 章 経営者の悩みに応える	第 62 章 経営者の悩みに応える
第 60 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 61 章 経営者の悩みに応える	第 62 章 経営者の悩みに応える	第 63 章 経営者の悩みに応える
第 61 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 62 章 経営者の悩みに応える	第 63 章 経営者の悩みに応える	第 64 章 経営者の悩みに応える
第 62 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 63 章 経営者の悩みに応える	第 64 章 経営者の悩みに応える	第 65 章 経営者の悩みに応える
第 63 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 64 章 経営者の悩みに応える	第 65 章 経営者の悩みに応える	第 66 章 経営者の悩みに応える
第 64 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 65 章 経営者の悩みに応える	第 66 章 経営者の悩みに応える	第 67 章 経営者の悩みに応える
第 65 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 66 章 経営者の悩みに応える	第 67 章 経営者の悩みに応える	第 68 章 経営者の悩みに応える
第 66 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 67 章 経営者の悩みに応える	第 68 章 経営者の悩みに応える	第 69 章 経営者の悩みに応える
第 67 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 68 章 経営者の悩みに応える	第 69 章 経営者の悩みに応える	第 70 章 経営者の悩みに応える
第 68 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 69 章 経営者の悩みに応える	第 70 章 経営者の悩みに応える	第 71 章 経営者の悩みに応える
第 69 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 70 章 経営者の悩みに応える	第 71 章 経営者の悩みに応える	第 72 章 経営者の悩みに応える
第 70 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 71 章 経営者の悩みに応える	第 72 章 経営者の悩みに応える	第 73 章 経営者の悩みに応える
第 71 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 72 章 経営者の悩みに応える	第 73 章 経営者の悩みに応える	第 74 章 経営者の悩みに応える
第 72 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 73 章 経営者の悩みに応える	第 74 章 経営者の悩みに応える	第 75 章 経営者の悩みに応える
第 73 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 74 章 経営者の悩みに応える	第 75 章 経営者の悩みに応える	第 76 章 経営者の悩みに応える
第 74 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 75 章 経営者の悩みに応える	第 76 章 経営者の悩みに応える	第 77 章 経営者の悩みに応える
第 75 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 76 章 経営者の悩みに応える	第 77 章 経営者の悩みに応える	第 78 章 経営者の悩みに応える
第 76 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 77 章 経営者の悩みに応える	第 78 章 経営者の悩みに応える	第 79 章 経営者の悩みに応える
第 77 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 78 章 経営者の悩みに応える	第 79 章 経営者の悩みに応える	第 80 章 経営者の悩みに応える
第 78 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 79 章 経営者の悩みに応える	第 80 章 経営者の悩みに応える	第 81 章 経営者の悩みに応える
第 79 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 80 章 経営者の悩みに応える	第 81 章 経営者の悩みに応える	第 82 章 経営者の悩みに応える
第 80 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 81 章 経営者の悩みに応える	第 82 章 経営者の悩みに応える	第 83 章 経営者の悩みに応える
第 81 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 82 章 経営者の悩みに応える	第 83 章 経営者の悩みに応える	第 84 章 経営者の悩みに応える
第 82 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 83 章 経営者の悩みに応える	第 84 章 経営者の悩みに応える	第 85 章 経営者の悩みに応える
第 83 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 84 章 経営者の悩みに応える	第 85 章 経営者の悩みに応える	第 86 章 経営者の悩みに応える
第 84 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 85 章 経営者の悩みに応える	第 86 章 経営者の悩みに応える	第 87 章 経営者の悩みに応える
第 85 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 86 章 経営者の悩みに応える	第 87 章 経営者の悩みに応える	第 88 章 経営者の悩みに応える
第 86 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 87 章 経営者の悩みに応える	第 88 章 経営者の悩みに応える	第 89 章 経営者の悩みに応える
第 87 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 88 章 経営者の悩みに応える	第 89 章 経営者の悩みに応える	第 90 章 経営者の悩みに応える
第 88 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 89 章 経営者の悩みに応える	第 90 章 経営者の悩みに応える	第 91 章 経営者の悩みに応える
第 89 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 90 章 経営者の悩みに応える	第 91 章 経営者の悩みに応える	第 92 章 経営者の悩みに応える
第 90 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 91 章 経営者の悩みに応える	第 92 章 経営者の悩みに応える	第 93 章 経営者の悩みに応える
第 91 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 92 章 経営者の悩みに応える	第 93 章 経営者の悩みに応える	第 94 章 経営者の悩みに応える
第 92 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 93 章 経営者の悩みに応える	第 94 章 経営者の悩みに応える	第 95 章 経営者の悩みに応える
第 93 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 94 章 経営者の悩みに応える	第 95 章 経営者の悩みに応える	第 96 章 経営者の悩みに応える
第 94 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 95 章 経営者の悩みに応える	第 96 章 経営者の悩みに応える	第 97 章 経営者の悩みに応える
第 95 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 96 章 経営者の悩みに応える	第 97 章 経営者の悩みに応える	第 98 章 経営者の悩みに応える
第 96 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 97 章 経営者の悩みに応える	第 98 章 経営者の悩みに応える	第 99 章 経営者の悩みに応える
第 97 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 98 章 経営者の悩みに応える	第 99 章 経営者の悩みに応える	第 100 章 経営者の悩みに応える
第 98 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 99 章 経営者の悩みに応える	第 100 章 経営者の悩みに応える	
第 99 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50	第 100 章 経営者の悩みに応える		
第 100 章 経営者の悩みに応える	――売上手に買献……50			

なぜ、新規開拓をしないのか

減り続ける紹介件数、多忙理由に開拓なおざり



知り合いの代理店に純新規開拓のやり方を聞くと、大抵の場合「既契約者の方からの紹介です」という答えが返ってきます。続けて「それでは5年前の紹介件数と現在の紹介件数はどうですか?」と聞きますと、ほぼ全員が「減っています」と言われます。

ではどうやって紹介件数を増やす行動をしていますかと聞くと「・・・」。紹介件数が減っているのだから、他の方法で純新規開拓をしなければなりませんね。そのためにどんな方法で行動していますかと聞くと、これも「・・・」という答えです。

そこで今まで私が実践してきたやり方を説明し、チャレンジしてみませんかと問い掛けると、かえってくる答えは決まっています。

手形、小切手について知る

得意先の資金繰りを応援する

代理店が法人化したときに、代理店口座として法人名の銀行口座を作ります。そのときに、法人なので小切手と約束手形が必要だというと、銀行は当然「代理店は現金商売なので小切手や約束手形が必要なのですか」と言ってきます。

そんなときは、既契約者のなかで、その銀行に親しい人がいたら協力を依頼して支給してもらいます。そして、一度支払い先に手形を渡したり、手形融資をしてみると社長の悩みのいくらかを知るきっかけになります。そんな体験の中で、手形の差し替えをアドバイスして社長に気に入られたことがあります。

仕入れ先の支払いに困った社長は銀行も割り引いてくれない手形を何とか現金化できないかと相談してきました。そこで手形割引業者を紹介しました。割引率は年14%にもなっていました。先立つお金が欲しいなら仕方がありません。

ところが、2週間後に手形割引業者に渡した手形よりも格が上の手形が入ることが分かりました。早速、手形一枚ではなく同額、同期日で二枚に分けて振り出してくれるようお願いするようアドバイスしました。