



 **8LIFE**

8LIFEの活用ポイント

8 LIFE

営業活用ポイント



× 公的保険を説明する際に、お役に立つプラスの情報提供のご活用

× ご加入者様の世代交代の繋ぎ役情報のご活用

× アップセル、クロスセルへのご活用

× 継続訪問の課題へのご活用

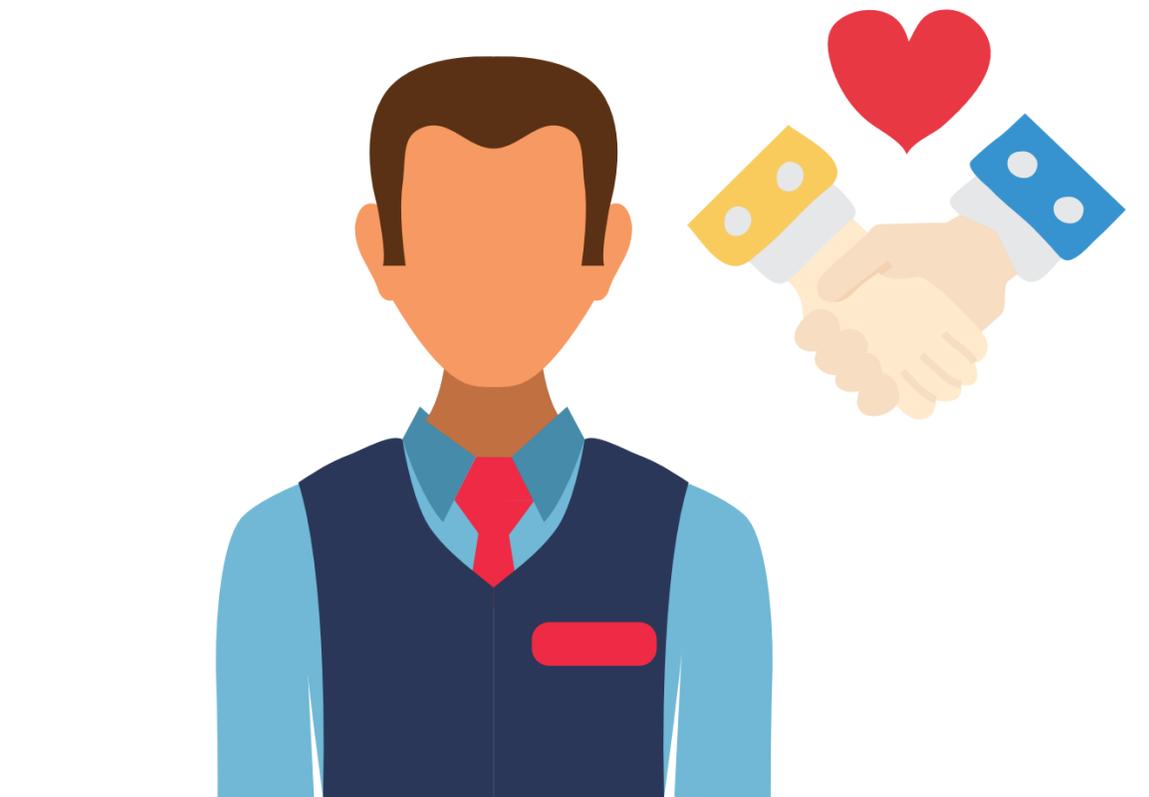
①公的保険を説明する際に、お役に立つプラスの情報提供のご活用

「顧客本位の業務運営に関する原則」

今後、募集活動に関して営業担当者と顧客の間に生じる情報の非対称性を解消するため、公的保険に関する情報提供の徹底を金融庁の監督指針で強化していく方向性になっていくと思われます。

募集活動の際に、必ず公的保険の説明をする中で、お役に立つプラスの情報提供として8LIFE内の**各自治体の公的支援情報**を提供することにより、お客様との**関係性構築、信頼性向上**に繋がるプラスの募集活動が可能になります。

8LIFEを活用することで、生産性のない公的保険説明義務も、各自治体の公的支援情報を提供することにより生産性が生まれる可能性が広がります。



②ご加入者様の世代交代の繋ぎ役情報のご活用

「少子高齢化時代」



既存のお客様の年齢がご高齢になっていく中で、いかに次の世代に繋いでいけるかが、重要になっていくと思います。

しっかりとした関係性を構築出来ていないと、既存のお客様に、親族の方をご紹介頂くハードルは高いかと想定されます。

そこで、8LIFEをご活用頂くことで、ご加入者様（50～60代世帯）のお子様（20～40代世帯）やお孫様のライフシーンに合わせた**お役立ちできる情報**をご加入者様に、ご提供することが出来るため、その情報提供なら安心して、お子様やお孫さま、又はご親戚、ご友人の方を自然に紹介して頂ける可能性が広がります。

③ アップセル、クロスセルへのご活用

「人口減少」

今後、人口が減少していくなかで、ご加入者様全体の数も必然的に減少していくと思われます。

その中で、営業収益を確保していくのは、アップセルやクロスセルを中心に募集活動をしていく必要があると思います。

アップセル、クロスセルを成功させるためには、日ごろからお客様との信頼関係を構築しておくことが重要になります。

その信頼関係を築くためには、お客様の**お役に立つ情報**を提供し続け、いざというときにご連絡がくるような関係性が理想です。

8 L I F E では、その様な関係性を構築するために、各自治体の公的支援情報の中から、お客様のお役に立つ情報が見つけられ、お客様との信頼性向上に繋がられます。



④ 継続訪問の課題へのご活用

「顧客獲得」



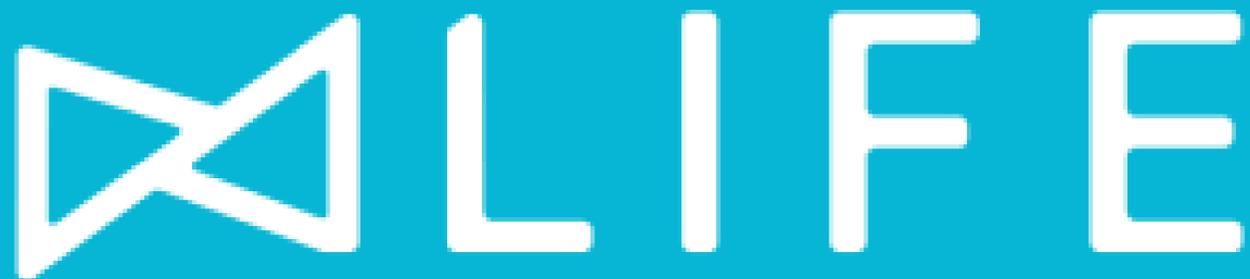
顧客獲得において、初回訪問で契約を取れるのが一番良いと思いますが、中々難しいことかと思imasuので、重要になってくるのは、継続訪問になるかと思imasu。

継続訪問は、既存のお客様との場合の継続訪問や、新規のお客様との場合の継続訪問があるかと思imasu。

上記2つの場合の、課題は、どのように継続訪問のきっかけをつくれれば良いか？なんのお話をすれば良いか？等の課題が考えられます。

企業の社長も、個人のお客様も、自社に、自分にお得になる情報しか興味がありません。

8LIFE内では、各自治体の公的支援情報（受給できるもの・日常生活において負担が減るもの・支援サービスが受けれるもの）の中から、お客様のライフシーンに合わせて検索できるので、お役に立つ情報を提供することが可能になり、信頼関係を構築できる可能性が広がります。



公的支援情報



03-6262-6157



sales@8life.cloud

(株)

JOAホールディング

〒103-0021

東京都中央区日本橋本石町4-5-5 藤ビル 6階