



既存顧客フォロー強化

信頼関係を LINEで育て 再契約へ繋げる

既存顧客に**タイムリーな情報**を届け続けることで、「この担当者は頼りになる」という信頼を積み上げる。

保険の見直しや新規提案が**自然な流れ**で生まれる関係性を構築します。

配信コンテンツ例

災害・緊急時
補償内容の確認・請求手順案内

季節・ライフイベント
年末調整・更新時期のリマインド

生活密着情報
医療・介護・節税に関するお役立ち情報

パーソナライズ配信
契約内容・属性に合わせた個別メッセージ

対象者

保険代理店 | 既存顧客を多数抱える担当者
顧客フォロー体制を強化したい募集人

活用方法 — どのように使ったか

- タイムリーな情報配信**：災害発生時の補償確認案内や、年末調整・更新時期のリマインドなど、**生活に密着した情報**を適切なタイミングで配信。
- パーソナライズ配信**：顧客の**属性（年齢・家族構成）**や**契約状況**に合わせてセグメントを分け、個々のニーズに合った情報を提供。
- 双方向コミュニケーション**：リッチメニューから**問い合わせ・相談予約**ができる導線を設置し、顧客が気軽に連絡できる環境を整備。

パーソナライズ配信フロー



成果 — 数字で見る効果

問い合わせ

↑ **大幅増加**
登録者からの
相談・問い合わせ増加

見直し提案

多数報告
保険見直し・
新規契約に繋がるケース

信頼関係

強化
継続的な情報提供で
顧客ロイヤルティ向上

信頼関係構築の4つのポイント



タイムリーな
情報提供



パーソナライズ
配信



双方向
コミュニケーション



安心・安全
情報の提供



募集人へのヒント

あなたの営業に活かすポイント

単なる営業ではなく「**安心・安全**」に関わる**情報提供**を行うことで、顧客との信頼関係を強固に保つことができます。

「情報をくれる担当者」として認識されることで、**顧客から自発的に相談が来る**関係性が生まれます。

今すぐできる実践ステップ

- 既存顧客をLINEに誘導し、**契約内容・年齢・家族構成**でセグメントを作成する
- 月1〜2回の定期配信**を設定。医療・介護・節税などの「役立つ情報」を継続的に届ける
- リッチメニューに「**相談する**」ボタンを設置し、顧客が気軽に連絡できる導線を整える