

『マーケティング』とは & お客さんからの電話が鳴りやまなくなる 『ストーリーチラシ』テンプレート

今回のテキストでは、マーケティングの定義、

ストーリーチラシと YouTube や Facebook の動画でできる自己開示の方法をお伝えします。

1. マーケティングとは

あなたは、『マーケティング』という言葉聞いてどんなことを想像しますか？



『マーケティング』とは、一般的に、『**売れるしくみ**』と言われてたりしていますが、

営業との関係で言うと、『**お客さんを目の前まで連れてくる**』のが、

マーケティングの役割です。



マーケティング

営業

売上

営業塾でお伝えしているのは、
エリア選定の方法、チラシセットの作り方、雑談の方法、
ハガキの書き方、アポのもらい方などですが、
これらは全部、**商談の前段階の内容**です。

そして、**ここを徹底的に実践した方は、
商談の方法を細かくお伝えしていないのに、結果として、売上が上がっています。**

これがどういうことか、わかりますでしょうか？

つまり、あなたは、
「営業の方法を知りたい」と思って、営業塾に入塾されたと思いますが、
実は、営業塾でお伝えしている内容は、

営業マンが売れるマーケティングの方法 = 売れるしくみづくりの方法

なのです。

営業塾では、営業マンがするマーケティングの方法をお伝えしているから、
細かい商談のテクニックや商品のことはあまりお伝えしていませんが、
皆さん売れるようになっているのです。

営業塾に入塾して初めのうちは、

今までやってきたこと全く違い、戸惑うこともあると思いますが、
『売れるしくみづくり』ですので、信じて、実践してみてくださいね (^ ^)

2. お客さんからの電話が鳴りやまなくなる 『ストーリー チラシ』テンプレート

(1) セールスレターの始まり 世界一売れたセールスレター

『売れるしくみ』の一つに、チラシ・広告があります。
ここで、世界一売れたアメリカのセールスレター（チラシ）をご紹介します。

February, 1927 MONEY MAKING OPPORTUNITIES SECTION



"Can he really play?" a girl whispered. "Heavens no!" Arthur exclaimed. "He never played a note in his life."

They Laughed When I Sat Down At the Piano But When I Started to Play!—

ARTHUR had just played "The Rosary." The room rang with applause. I decided that this would be a dramatic moment for me to make my debut. To the amusement of all my friends, I strode confidently over to the piano and sat down.

"Jack is up to his old tricks," somebody chuckled. The crowd laughed. They were all certain that I couldn't play a single note.

"Can he really play?" I heard a girl whisper to Arthur.

"Heavens, no!" Arthur exclaimed. "He never played a note in all his life. . . . But just you watch him. This is going to be good."

I decided to make the most of the situation. With mock dignity I drew out a silk handkerchief and lightly dusted off the piano keys. Then I rose and gave the revolving piano stool a quarter of a turn, just as I had seen an imitator of Paderewski do in a vaudeville sketch.

"What do you think of his execution?" called a voice from the rear.

"We're in favor of it!" came back the answer, and the crowd rocked with laughter.

Then I Started to Play

Instantly a tense silence fell on the guests. The laughter died on their lips as if by magic. I played through the first bars of Liszt's immortal Liebestraume. I heard gasps of amazement. My friends sat breathless—spellbound.

I played on and as I played I forgot the people around me. I forgot the hour, the place, the breathless listeners. The little world I lived in seemed to fade—seemed to grow dim—until, only the music was real. Only the music and the visions it brought me. Visions as beautiful and as changing as the wind blown clouds and drifting moonlight, that long ago inspired the master composer.

It seemed as if the master musician himself were speaking to me—speaking through the medium of music—not in words but in chords. Not in sentences, but in exquisite melodies.

A Complete Triumph

At the last notes of the Liebestraume died away, I found myself surrounded by excited faces. How my friends carried out! Men shook my hand—widely congratulated me—pounded me on the back in their enthusiasm! Everybody was exclaiming with delight "Why didn't you tell us you could play?"

"Where did you learn?"—"How long have you studied?"—"Who was your teacher?"

"I have never even seen my teacher," I replied. "and just a short while ago I couldn't play a note."

"Quit your kidding," laughed Arthur, himself an accomplished pianist. "You've been studying for years. I can tell."

"I have been studying only a short while," I insisted. "I decided to keep it a secret so that I could surprise all you folks."

Then I told them the whole story.

"Have you ever heard of the U. S. School of Music?" I asked.

A few of my friends nodded. "That's a correspondence school, isn't it?" they exclaimed.

"Exactly," I replied. "They have a new simplified method that can teach you to play any instrument by mail in just a few months."

How I Learned to Play Without a Teacher

And then I explained how for years I had longed to play the piano.

"It seems just a short while ago," I continued, "that I saw an interesting ad of the U. S. School of Music mentioning a new method of learning to play which only cost a few cents a day! The ad told how a woman had mastered the piano in her spare time at home—and without a teacher! Best of all, the wonderful new method she used, required no laborious scales—no tedious exercises—no tiresome practicing. It sounded so convincing that I filled out the coupon requesting the Free Demonstration Lesson."

The free book arrived promptly and I started in that very night to study the Demonstration Lesson. I was amazed to see how easy it was to play this new way. Then I sent for the course.

"When the course arrived I found it was just as the ad said—easy as A. B. C. And as the lessons continued they got easier and easier. Before I knew it I was playing all the pieces I liked best. Nothing stopped me. I could play ballads or classical numbers or jazz, all with equal ease. And I never did have any special talent for music."

* * * * *

Play Any Instrument

You, too, can now teach yourself to be an accomplished musician—right at home—in half the usual time. You can't go wrong with this simple new method which has already shown almost half a million people how to play their favorite instruments. Forget that old-fashioned idea that you need special "talent." Just read the list of instruments in the panel, decide which one you want to play and the U. S. School will do the rest. And bear in mind no matter which instrument you choose, the cost in each case will be the same—just a few cents a day. No matter whether you are a mere beginner or already a good performer, you will be interested in learning about this new and wonderful method.

Send for Our Free Booklet and Demonstration Lesson

Thousands of successful students never dreamed they possessed musical ability until it was revealed to them by a remarkable "Musical Ability Test" which we send entirely without cost with our interesting free booklet.

If you are in earnest about wanting to play your favorite instrument—if you really want to gain happiness and increase your popularity—send at once for the free booklet and Demonstration Lesson. No cost—no obligation. Right now we are making a Special offer for a limited number of new students. Sign and send the convenient coupon now—before it's too late to gain the benefits of this offer. Instruments supplied when needed, cash or credit.

U. S. School of Music, 82 Brunswick Bldg., New York City.

U. S. School of Music, 82 Brunswick Bldg., New York City.

Please send me your free book, "Music Lessons in Your Own Home," with introduction by Dr. Frank Crane. Demonstration Lesson and particulars of your Special Offer. I am interested in the following course:

.....

Have you above instrument?

Name.....(Please write plainly).....

Address.....

City.....State.....

Pick Your Instrument

Piano Harmony and Composition
Organ Sight Singing
Drums and Ukulele
Trumpet
Mandolin Hawaiian
Clarinet Steel Guitar
Harp
Saxophone Cornet
Cello Piccolo
Trombone
Voice and Speech Culture
Automatic Finger Control
Piano Accordion
Banjo (5-String, Plectrum and Tear)

【全文和訳】

私がピアノに座ると、彼らは笑った。でも、私が演奏しはじめるとー

アーサーが、「The Rosary」を演奏し終わりました。部屋中に、拍手が響き渡ります。

私は、今回の演奏で、自分のデビューは間違いなくドラマティックなものになるだろうと思っていました。友人たちの予想に反して、私は自信満々に、ピアノへ足を運んだ後、椅子に座りました。

「ジャックのこけおどしさ。」誰かのくすくす笑う声が聞こえました。みんなが笑っています。

そこにいる全員が、アーサーが単音さえ弾けるわけがないと高をくくっていたのです。

「彼が、本当に弾けると思う？」少女が、声をひそめてアーサーにそう聞いていました。「ありえないよ！」アーサーはそう叫びました。

「人生で一度も、彼は一小節さえ弾いたことがないんだよ…でも、一度彼が演奏するのを見てみよう。もしかしたら、うまいこといくかもしれない。」

この状況を、思う存分楽しむことに決めました。馬鹿にされていることを感じつつ、シルクのハンカチーフを引いて、ピアノの鍵の埃を軽くはらいました。回転式のピアノスツールを 1/4 ほど回転させて、寄席演芸で、パデレフスキがしたようにふるまうことにしました。

「君は、彼は弾けると思う？」背後から声がしました。

「私たちは、彼なら弾けると思っているんです！」そう答えを返すと、そこにいた人々は笑いました。

その後、演奏を開始

その後すぐに、張り詰めた沈黙が人々の間に走りました。まるで魔法がかけられたかのように、みんなの笑う声がやんだのです。

私は、リストの不朽の名作である「愛の夢」の最初の小節を演奏しました。

すると、それを聞いた人々が、驚きのあまりため息をつきました。私の友人たちは、魔法にかけられたみたいに
－息をのんで、座っていました。

私は、自分の周りで人々が自分の演奏を見ていることを忘れるぐらいに、夢中になって演奏しました。

時間、場所、息をのんで演奏を聞いている人々のことを忘れて、演奏に没頭しました。

私が生きているちっぽけな世界は、だんだん薄れていき、薄暗く－非現実的なものであるように感じました。

音楽と目に浮かぶ光景だけが、現実であるように思いました。

その昔、作曲家が感じたインスピレーションのような、美しく、風が吹き荒れ、月明かりが浮き上がっているさま
が、自分の目に浮かびました。

あたかも音楽の神様が、音楽の霊を通して、言葉で話しかけるのではなく、琴線に触れながら自分に語りか
けているような気がしました。

完全な勝利

「愛の夢」の最後の小節を弾いた後、部屋は、拍手の喝采でいっぱいになりました。

私の周りで演奏を見ていた人々が、興奮していました。

私の友人が、どれだけ拍手を長くしてくれていたことか！

男性が、私と－とても感激したそぶりで－握手して、背中を激しく叩きました。

その場にいた全員が私を褒めそやしながら－私に対して質問を矢継ぎ早にしました…

「ジャック！君が、こんなふうピアノを演奏できるなんて。どうして教えてくれなかったんだ？勉強したのか？」

－「誰に教えてもらったんだ？」

「自分には、先生なんていないよ。」と、繰り返しました。「それに、ほんの少し前まで、小節を演奏するなんて
できなかったんだよ。」

「まさか。」自身が著名なピアニストであるアーサーは、笑いながらそう言いました。

「君は、数年間かけて練習していたんだ。そうに決まってるよ。」

「少しの間だけ、練習していたんだ。」

「こっそり練習することにして、君を含めて全員を驚かすことができた。」

それから、私は全員に、自分が経験したこれまでの出来事について話すことにしました。

「U.S ミュージックスクールって知ってる？」と聞くと、私の友人数人がうなずきました。

「その学校は、通信制の学校だよな？」と、驚いて聞き返しました。

「そうだよ。」と、繰り返しました。

「その学校は、新しく、シンプルなメソッドを使って、数カ月にわたって、楽器を演奏する方法についてメールで教えてくれるんだ。」

先生を雇わずに、どのようにして演奏方法を学んだのか

それから、私がここ数年の間、どれほどピアノを習いたかったかについて話すことにしました。

「ほんの少し前の話のような気がするんだけど。」「1日に数セント払って、新しいメソッドに基づいて演奏方法を学ぶシステムを取り入れている、U.S ミュージックスクールの広告を見たことがそもその始まりなんだ！」

その広告には、空き時間を使ってピアノの演奏方法をいかにマスターしたかが書かれていたんだけど、なんと彼女は、先生を雇わずにピアノの演奏方法を習得したんだ！

— なんととっても一番良かったのは、その素晴らしい、新しいメソッドを使えば、心、骨が折れる練習、ハードな練習を積まずに習得できるという点なんだ。

とても利便性があるメソッドという印象を受けたので、無料で体験レッスンを受講できるクーポンに必要事項を記入することにしたんだよ。

楽器をお選びください

- ピアノ ハーモニー、作曲

- オルガン
- バイオリン 初見合唱
- ドラム、ウクレレ
- トラップ、ギター
- マンドリン ハワイアン
- クラリネット スティールギター
- フルート ハープ
- サックスフォン コルネット
- チェロ ピッコロ
- トロンボーン
- ボイス、スピーチカルチャー
- オートマティックフィンガーコントロール
- ピアノ アコーディオン
- バンジョー（5 弦、バンジョー演奏用の爪、テノール）

「無料の書籍がすぐに届いて、届いたその日の晩に、体験レッスンはじめたんだ。

新しいメソッドをすることが、こんなに簡単なんだって思ってもみなかったよ。そこで、レッスンに申し込んでみることにしたんだ。」

「コース内容についての案内が手元に届いて、内容を確認すると、広告でうたっていたように－ABC と同じくらい簡単であることがわかったんだ！引き続き、レッスンを受講すれば受講するほど、レッスンの内容は簡単なものになる。

レッスンのことを知る前は、自分が一番好きな箇所ばかり演奏していたんだ。それが、自分にとって最善なものだと思っていた。このメソッドを使えば、バラードやクラシック、ジャズも、ピアノと同じくらい難なく演奏することができた。もちろん、自分には音楽に関する特別な才能は何もないよ。」

何らかの楽器を演奏する

あなたも、通常かかる時間の半分の時間で一家にしながら音楽家を目指して、先生を雇わずに、自分で演奏方法を学習することが可能です。

シンプルで新しいメソッドに、間違いありません。

約 50 万人の人々が、お気に入りの楽器を演奏する方法を習得したことから、このメソッドの有用性が裏付けられています。特別な「才能」が必要だという、昔の考え方はもう古いです。

パネルに記載されている、楽器のリストを一読して、演奏したい楽器を選んでください。

あとは、U.S ミュージックスクールにお任せください。

なお、どの楽器を選ぼうとも、費用は同額になります – 1 日に数セント払えば、どの楽器の演奏方法であっても学習することができます。初心者、熟練者を問わず、誰もがこの新しい、すばらしいメソッドについて知りたくなるでしょう。

無料のブックレットをお送りしますので、体験レッスンを受けてみて下さい。

私たちのレッスンを受講してきた、何千人もの生徒たちは、「ミュージックアビリティテスト」を受けるまで、自分に音楽の才能があるなんて思ってもみませんでした。

私たちの興味深いブックレットですが、無料で差し上げます。

心から、自分の演奏したい楽器が弾けるようになりたい、楽器を弾いて幸せな気持ちにいたい、有名になりたいと思っているなら – 一度、こちらから無料のブックレットをお送りしますので、体験レッスンを受講されることをお勧めします。

無料ですし – 何らかの拘束は一切発生しません。

現在、新規で受講される多くの生徒の方に、スペシャルオファーをお送りしています – 今回のオファーから便宜を得るタイミングを逃してしまう前に – クーポンにサインして、送りかえていただければと思います。必要な場合には、こちらから楽器を提供いたします。現金、クレジットどちらも可能です。

ニューヨーク、Brunswickビル 82、U.S ミュージックスクール

ニューヨーク、Brunswickビル 82、U.S ミュージックスクール

ドクター・フランク・クレーンによる無料書籍「自宅での行う音楽レッスン」をお送りいたしますので、スペシャルオファーの詳細をご覧になり、体験レッスンを受講してみてください。

下記のコースに興味があります：

上記の楽器をお持ちですか？

氏名（はっきりと記入してください。）

住所

町 州

全文を読んで、どんな印象を持たれましたか？

なんだか、普通のチラシと違いますか？

実は、セールスレターの始まりは、

営業マンのトークをチラシに落とし込んだものだったのです。

しかもその内容は、商品・サービスを前面に出したのではなく、

ミュージックスクールを体験した一人のお客さんの体験談。

これが、世界一売れたセールスレターだったのです。

E : C を単純に言うと、どんな仕事でしょうか？ 幼稚園児にでもわかるように教えてください。

④【A _____】さんに出会うまで、私の仕事は【 _____】

ことだと思っていました。

※Q にある E の部分にも記入します。

F : そのお客さんは、どんな悩みがあって、あなたと出会ったのでしょうか？

【 _____】

G : お客さんの悩みの種類を書いてください。（例：苦しんで、悩んで、気になって）

⑤その方は【F _____】で（が）【G _____】いました。

H : その理由を教えてください（お客さんの言葉で）

⑥【 _____】

I : そのお客さんの悩みを、感情のこもったセリフにしてください。

⑦「【 _____】」

J : そのお客さんがあなたの会社を知ったきっかけを教えてください。

（例：看板を見て当店を訪れ、チラシを見て電話し、担当エリアの訪問をしていたところ）

⑧そんなときに、【 _____】しました。

K : その悩みが解消されたのは、あなたが何をした（言った）からですか？

⑩そこで【A _____】さんに、【 _____】ました。

L : どうしてあなたは、それをした（言った）のですか？

⑨まず【 _____】

M : K の後どうなりましたか？（起こった出来事・事実）

⑪すると【 _____ 】

N : 悩みが解消したときのお客さんの感情が入ったセリフを教えてください。

⑫【 _____ 】

O : その時のお客さんはどんな表情でしたか？

⑬【 _____ 】表情で言います。

P : お客さんの感情が入ったセリフを聞いて、これからどんな良いことがあるか？とあなたは想像しますか？

⑭【 _____ 】ことでしょう。

Q : そのお客さんの言葉のおかげで、あなたの仕事の見方が変わります。

D の仕事を通して、どうなってもらいたいですか？

⑮このことがあったとき思いました。私の仕事は単に【E _____ 】

ことではなく、【Q _____ 】

もらう仕事なんだと気づきました。

R : あなたの仕事を通して、世の中にどんな人を増やしたいと思えますか？

Q をもとに教えてください。

⑯これからも【 _____ 】

を、もっと増やしていきたいと思いました。

ここまで埋められたら、一度 LINE グループにお送りください。

これを清書すると、次のサンプルのようになります。

【ストーリーチラシ サンプル 1】

「何もしていなくても、
歩いているだけで“涙が”…」

こんにちは。生命の山田 様です。

今日はなぜ私が、「病気や怪我をされた方のところへかけつける仕事をしているのか」
を聞いてください。

それは、私の大切なひとりのお客様、まりちゃんの言葉にあります。
まりちゃんとのことがあるまで、私は三回の育休を頂く中で主婦として過ごしているうちに、
保険会社で働いているのに、保険の必要性を見失いかけていた時がありました。

まりちゃんは保険に加入されていましたが、一時期お金がなく、
保険を継続されることに悩まれていました。

「病気一つしたことないし、しばらくは保険なくてもいいかなあ。実は税金も払えなくて・・・。」

その時、私も一緒に考えさせていただいて、
まりちゃんはそのままご継続されることになりました。

それからわずか半年ほどのことです。
まりちゃんは体調に異変を感じ、ご友人の強いすすめで病院に行かれたところ、
子宮頸癌と診断されました。当時 34 歳のことでした。

当時の私は、お客様に対して
「子宮頸癌のステージ 1 は早期発見すれば 5 年生存率は 98% です。
だから早期発見が大切です。大丈夫です。」と簡単に話してきてしまっていました。

ですが、その後にあることに気づいてしまいました。
「ステージ 1 でも 2% の方は亡くなるかもしれない…。」
あつてはいけないことですが「あの元気な、まりちゃんが…! ?」ということが頭をよぎり、
ショックで何もできませんでした。

そんな私に、「大丈夫だよ」と声をかけてくれる同僚達もいましたが、
「何が大丈夫なの？あなたに何がわかるの？」と思ったこともありました。

でも、私は今落ち込んでいる場合ではない。何かできることがあるはず。と、
本やネットをいくつも調べ、子宮を残して手術してくれる病院や先生を一生懸命探しました。

結果的にまりちゃんは良い先生とのご縁があり、
初期の癌だったこともあり、治療は一泊二日の入院手術で済みました。
かし、癌に罹患したショックは計り知れず、しばらく療養するため、
お仕事をやめ実家に戻られました。



あれから5年。

今はすっかり元気を取り戻され、一人暮らしも始め、ますますハツラツとお仕事をされています。

病気をされた時、まりちゃんはこう私に言いました。

「何もしなくても歩いているだけで涙が出て出てくることがある。
実家に戻ったとはいえ、携帯代もかかるし、生活費もかかる。
ストレスはよくないって聞くから全く出かせないわけにもいかないし、..
正直、保険金がなかったら、これから治療費を稼ぐために生きていくのかなあ・・・。
それって生きていく意味あるのかな？死にたい。ってきつくなった。
保険は治療費のためのものではなくむしろそれは当たり前で、
こんなにも精神的に自分のことを支えてくれるものなんだと初めて思った。」

保険のことは何にも分かってなかった私に、あき、あの時保険を勧めてくれて本当にありがとう！
そして私の相談にたくさんのおつてくれて本当にありがとう！
あの時保険をやめていたらと思うと・・・ぞっとする・・・。
これからも私にしてくれたようにたくさんの方の人のことを助けてあげてね。」

まりちゃんからの、その言葉にどれほど助けられたことか分かりません。
まりちゃんには、これからも前向きに、楽しい人生を歩んでいってほしいと心から思っています。

そして私はこの出来事があった時に思いました。

私の仕事は保険にご加入なさるお手伝いをするだけでないんだ。
保険で教えるいのちがあるんだ。
お客様の人生に寄り添うことができる仕事なんだと。

これからも、微力ではありますが、一人でも多くの方の人生に寄り添うことができれば。

まりちゃんみたいに最後は笑ってお付き合いができますように。
あなたと出会えて良かった。と言っていただけですように。
保険の仕事をしている人間ではなく
1人の人として「あの時はありがとう」と言ってもらい続けることができる。
その想いを大切にしていきたいと思っています。

山田



最後まで、読んでくださり
ありがとうございます m(_ _)m



Scanned with
CamScanner



【ストーリーチラシ サンプル 2】

「母と涙が 止まりませんでした」

こんにちは。生命の小戸森 と申します。



今回は私がどうしてケガや病気の方に駆け付けるお仕事をしているのか聞いてください。

それは、大好きな祖母の言葉にあります。

祖母とのことがあるまで保険の仕事は、お客様に保険の加入をしていただいて、給付金の手続きをするだけの仕事だと思っていました。

祖母は祖父が亡くなってから年金暮らしをしていて、一人寂しくガランとした家で暮らしていました。

祖母は「おばあちゃんは年で保険入ってないから、病院に入院しても迷惑かけちゃうし、病気にもなれないのよ…」と常々言っていました。

そんなある時、祖母が転んで足を骨折してしまったので入院することになってしまいました。

入院して生活が変わり慣れない相部屋に悩みながら、それでも祖母が気にしていたことは「お金は大丈夫かな…入院したらお金がかかるね…」とずっと心配していました。

「そんなこと気にしないで、早く元気になってね。」と小さくなってしまった祖母の手をさすりながらいつも励ましていました。

言葉とは反面におばあちゃんお金そんなないのかな…と私も少し心配になったことを覚えています。

そのあと祖母は、骨折から動けなくなり、認知症が進行してしまい食事も取れなくなりみるみる痩せてしまい、入院したった2か月で旅立ってしまいました。

認知症が進行しても時々昔の祖母に戻るときがありました。

そんな時「しおちゃん入院してお金大丈夫かねん…退院させておくれん」といつも決まって言いました。

葬儀が終わった後、祖母の遺品を整理していた時、母と祖母の残した通帳を見つけました。

そこには祖母がいつもいつも心配していたのなんでもあったんだろう…とってしまったほど通帳にはお金が残されていました。

母に「お母さん、おばあちゃんずっとお金の心配してたんだよ。」と話すと、母が教えてくれました。

いつも無駄遣いもせず、細々と生活していたのは、私が高校生の時糖尿病で入院を繰り返して、闘病の末亡くなった祖父の入院生活にかかった入院費の負担が大きかったことを母から聞きました。

祖父は保険嫌いであり一切保険には加入していなかったそうです。

祖母は勤めていた仕事をしながら祖父の看病をしていたそうです。

祖父の繰り返す入院費用は生活を圧迫し、働き盛りの祖父が病気になったことで家計のバランスが崩れその頃の祖母は本当に苦労したことを初めて知りました。

だからか・・・と私は初めて祖母が日ごろから保険に加入していないことを心配していたことに納得し、自分が病気などで入院してもなお家族に負担がないよう貯金を残すように切り詰めて生活していた祖母の気持ちに母と涙が止まりませんでした。

何も知らなかった高校生の時の私には何もできなかったけれど、今だったら・・・

もし、もっと寄り添えたら不安が解消されたのではなかったのかな・・・

他に何かしてあげられることはなかったのだろうか・・・

今も、どうしても考えてしまいます。

せっかく出会えた方が祖母のように自分がケガをして病気になったとき不安にならないで欲しい。

何かあったときご家族に経済的な不安は感じないで治療に専念して欲しい。

何も無いのが一番ですが何かあったとしても、笑顔が消えない生活をして欲しいと心から思っています。

私の仕事は、もしもの時に心配を少しでも心配を和らげるお仕事ではないかと今は感じています。

これから保険屋さんとしてではなく、一人の人としてせっかくご縁を頂いた方に

どんな時もかわらず、支えていけるよう大変な時でもニコニコしていて

自分のことよりも周りを大事にしてくれた
祖母のような人になりたいと思っています。

小戸森
最後まで読んでくださり
ありがとうございます心



「急に先生の顔が こわばったあの日…」

こんにちは。生命の広瀬です。

今日は、なぜ私が、けがや入院された方のもとへかけつける仕事をしているのかを聞いてください。

それは、私がこの世に生きて産んであげられなかった息子の祐のことにあります。

私は、生命保険の仕事は、ご契約を頂き、ご契約書をお預かりすることだと思っていました。

私は入社3年目ですが、今から9年前、結婚して1年ぐらいで妊娠しました。本当に順調で、毎月の定期健診で心配なことはほとんどありませんでした。

8か月過ぎたある定期健診の日も、いつもと変わらない朝でした。

会社に行く夫が、私のお腹にむかって「行ってきます」と言って出かけ、私は、定期健診のため、病院に向かいました。

病院の診察室で、いつものように診察を受けて、「なんの問題ありません」と答え、担当の先生が、聴診器を当てていた時、急に先生の顔がこわばり、「赤ちゃんの心音が聞こえません」とおっしゃいました。

しばらく、何が起こったのか理解できず、そしてどんな行動をとったか、何を言ったか…。実はあまり覚えていません。

「すぐに入院してください。ご主人にすぐ病院に来るよう連絡してください」と言われ、夫に病院に来てもらい、病院の先生の説明を聞きました。

「お腹にいる赤ちゃんは、8か月になっているので出産しなければいけないこと、高齢出産ではあったけれど、何の問題もなく8か月育ってきて死産になる確率は2%であること、原因は本当にわからない」と。

「ごめんね。2%に入ってしまったんだ…」

この時、はじめて確率になんの意味もないことを知りました。あの無力感は今でも忘れられません。

このような出来事を経験してきて私はこう思います。

CS Scanned with
CamScanner



何もなく幸せな生活が一番です。

悲しみに寄り添える、そんな人間でありたいと思います。

戸籍に名前が載っていないけれど、息子の祐に恥じないような人でありたいと思っています。

そして

無理をして保険は入るものではないと思います。

今の生活を圧迫してまで入るのも違うとも思っています。

私の仕事は

「単に保険を説明しご契約を頂く」ことではなく、

何もない当たり前の日常でも

小さな幸せが沢山あり、

その小さな幸せが

「まさか」の出来事で崩れてしまった方に、寄り添うこと。

起きることが無い「万が一」が起きてしまった時に金銭面で悩む方を減らすこと。

お客様ご本人にも、その方の愛する大切な家族皆さんにも、

何かあった時、安心して笑って暮らしていけるよう

私だからできるサポートをさせて頂くための仕事なのだ。

これからも微力ではありますが、一人でも多くの方の人生に寄り添うことができれば。

戸籍に名前が載っていないけれど、息子の祐に恥じないよう

「ありがとう」と言って頂けるような人でありたいと思っています。

大切なお客様が穏やかに毎日を過ごせますように。

保険の仕事以外でも「助かったよ、ありがとう」と言ってもらえますように。

その想いを大切にしていきたいと思っています。

広瀬
最後まで読んでくださり
ありがとうございますm(_ _)m



※これらのサンプルチラシは、LINE グループのアルバムからもご覧いただけます。

チラシができれば、新聞 3 点セットと一緒にお客さんに渡したり、
郵送・ポストイングをしてみてください。

既にストーリーチラシを送った方からも、
「お客さんから泣きながら電話がかかってきた」と報告をいただいている、
お客さんの反応がこれまでよりも格段に良くなるチラシです。

中西は、営業でも、商談の最後に必ずお客さんのストーリーを話します。
その上で、「だから、私はこれを伝えたんです」と伝えると、
お客さんの納得感がアップします。

中西の場合、エピソードを本気で伝えるようになったら、
保留（※即決じゃないこと）のお客さんから、
「やっぱりやります」と電話がかかってくるようになりました。

月 1 回、本気のエピソードを書いてみると良いですよ（ ^^ ）

3. 営業マンができる WEB でのマーケティング 動画で自己開示する方法

(1) 動画で自己開示をすることが良い理由・根拠は？

今、インターネットが普及し、何かを買おうと思ったときには、インターネットで情報収集することが当たり前になっています。

営業マンにとっても、インターネットは使えるツールの一つになります。

例えば、**自己紹介の動画**で、自己開示、認知活動をすることが可能です。

動画で自己開示することが良い理由は次の点です。

- 他の営業マンがやってないことをやることで、「ん？この人なんか違うな」と、頭一つ出ることができる
- YouTube や Facebook、Twitter、LINE など、ほとんどの人が何かしらの SNS を利用しているので、認知の数を増やしやすい
- 静止画（写真やイラスト）より動画の方が、リアルな様子が伝わってくるので、より、相手に「話しやすい人」と好印象を持ってもらえる

会社で動画を出しているところは多いですが、営業マン単体でやっている人はほとんどいません。

※営業で自己開示が効果的な理由は、こちらの資料をご覧ください。

参考資料：認知スピードがぐんとアップする新聞 3 点セットの秘密&自己開示をすると営業 がしやすくなる理由

[資料ダウンロード](#)

実は、中西が作成した動画の中で、一番再生回数が多いのは、こちらの動画です。

(再生回数 35,621 回 2020.01.24 現在)

参考動画：[飛び込み営業の良いアポイントのコツ⑩ 4年で4億円売れた営業トーク【その1】](#)

(画像クリックで視聴できます)



中西は、この動画を作成した当初、

周りの人に、「営業の人たちに送ってほしい」と動画の URL を送りました。

その結果、それまで、

「あいつ何やってるんだ？」と言っていた人たちからの反応が変わりました。

全く関係のない人たちでも理解してくれるようになりました。

これは、中西もびっくりした反応でした。

さらに、もう 1 つ分かったことは、

人が出ている動画よりも、

文字だけの動画の方が、再生回数が多い

ということでした。

このことから、**人は、文章を読む**のだということがわかりました。

(2) 一番簡単に、文字だけの動画を作る方法

中西のような、文字だけの動画を作る一番簡単な方法は、

上記のストーリーチャシの内容を、

パワーポイント (Microsoft / 有料) や **Google スライド (Google / 無料)** で

動画にすることです。

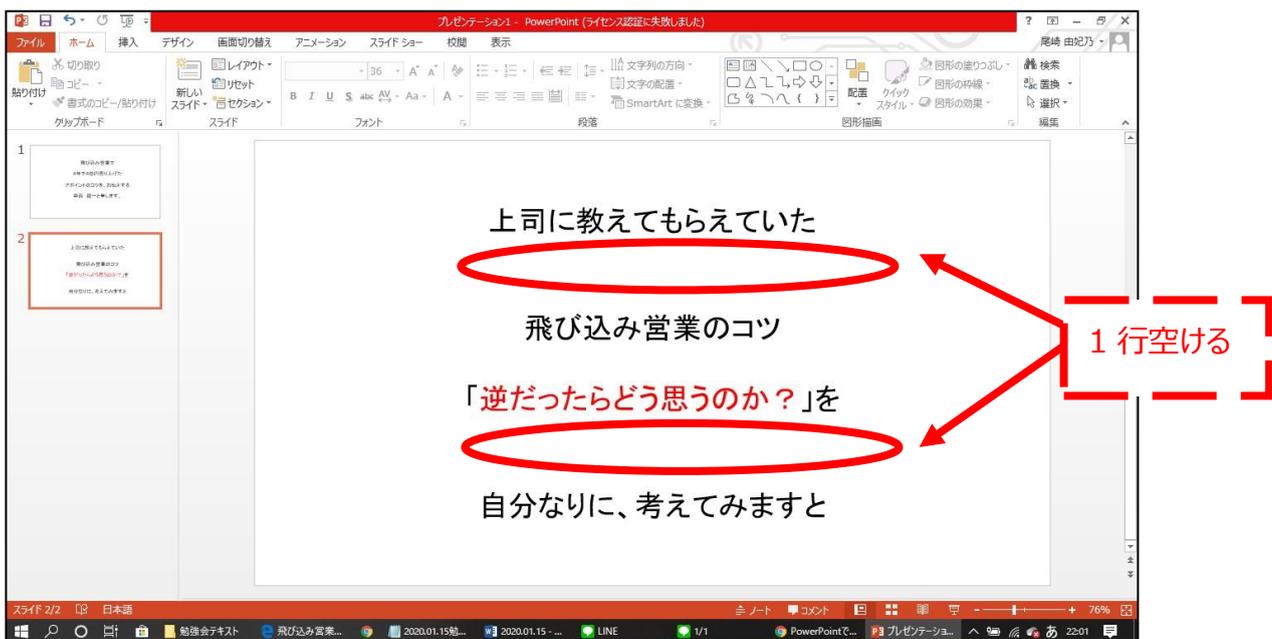
参考 : [Google スライド](#) (青字クリックでダウンロードページに移動します)

※パワーポイントはパソコンで、Google スライドはパソコン・スマホ・iPad で使用可能です。

スライドは、詰まっていると読みにくくなるので、

- 1 ページの文量は 4 行くらいにする
- 文章を書く場合は 3 ~ 4 行で 1 行空ける

この 2 点に気をつけましょう。



※パワーポイント 2013 の画面です

スライドにナレーションを載せる方法は、マイクロソフトのページをご参照ください。

参考ページ：[スライドショーをナレーションとスライド切り替えのタイミングとともに記録する](#)

(青字クリックで、マイクロソフトのページへ移動します)

スライドができれば、MP4 形式で保存すれば、

そのまま、YouTube や Facebook にアップすることができます。

参考ページ：[プレゼンテーションをビデオに変換する](#)

(青字クリックでマイクロソフトのページへ移動します)



文章を読むときは、へたでもいいから、
気持ちを込めて一生懸命読みましょう。
必ず、想いが伝わる人がいます。

YouTube や Facebook では、ボタン一つでライブ配信をしたり、動画を録画する機能もあります。

カンタンにできる方法もたくさんありますので、ぜひチャレンジしてみてください（ ^^ ）