

# 競争を生き抜く代理店

代表 那須顯一

TEL06-6282-6488(代)  
http://www.j-thinktank.com/

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 専業プロが8割消える?

### 郵政・銀行など保険大競争時代に

サブプライムローンの問題が絡み、日本のリーマンショックから、外資系が急激に撤退、不動産価格が適正価格に戻りそうだが、とうとう郵政民営化ですね。皆さんチャンス到来ですよ!

こうした場合、多くの代理店の方とお会いする機会のある私の経験からすると、現状の専業プロ代理店の8割(店数)は、研修生から代理店に

サブリプライムローンの問題が絡み、日本のリーマンショックから、外資系が急激に撤退、不動産価格が適正価格に戻りそうだが、とうとう郵政民営化ですね。皆さんチャンス到来ですよ!

こうした場合、多くの代理店の方とお会いする機会のある私の経験からすると、現状の専業プロ代理店の8割(店数)は、研修生から代理店に

## 自社の市場を分析 得意分野や強味を把握

さて人海戦術で個人宅訪問もするでしょうし、企業の決算内容はもちろんのこと、資金面での世話までできる代理店! 普通は聞いたことのない会社です。でもこれから実際にそういう代理店が誕生します。だって銀行系はそう

どの業種でも成功するには、  
①お金を使う  
②身体を使う  
③頭を使う  
この3つのうちどれかだ! といわれます(もちろん3つともあれば最強ですが)。  
3択なら皆さんはどれを選びますか?

私はいかにして、顧客の囲い込みをする。私には潤沢な資金はありません。また、いくらお金持ちの代理店さんとはいえず、郵政やメガバンクのように、小国家の国家予算並みの資金はないでしょうから、お金の消費戦ではチャンスはありません。破算するだけです。

一度冷静に分析し、顧客の囲い込みをする。もしくは、大資本系代理店が考えつかない、または手が出せないようなマーケット戦略をとる。これを深掘りして考える。どう考えてもチャンスです。ワクワクします!!

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

一度冷静に分析し、顧客の囲い込みをする。もしくは、大資本系代理店が考えつかない、または手が出せないようなマーケット戦略をとる。これを深掘りして考える。どう考えてもチャンスです。ワクワクします!!

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

サブリプライムローンの問題が絡み、日本のリーマンショックから、外資系が急激に撤退、不動産価格が適正価格に戻りそうだが、とうとう郵政民営化ですね。皆さんチャンス到来ですよ!

こうした場合、多くの代理店の方とお会いする機会のある私の経験からすると、現状の専業プロ代理店の8割(店数)は、研修生から代理店に

一度冷静に分析し、顧客の囲い込みをする。もしくは、大資本系代理店が考えつかない、または手が出せないようなマーケット戦略をとる。これを深掘りして考える。どう考えてもチャンスです。ワクワクします!!

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

サブリプライムローンの問題が絡み、日本のリーマンショックから、外資系が急激に撤退、不動産価格が適正価格に戻りそうだが、とうとう郵政民営化ですね。皆さんチャンス到来ですよ!

こうした場合、多くの代理店の方とお会いする機会のある私の経験からすると、現状の専業プロ代理店の8割(店数)は、研修生から代理店に

一度冷静に分析し、顧客の囲い込みをする。もしくは、大資本系代理店が考えつかない、または手が出せないようなマーケット戦略をとる。これを深掘りして考える。どう考えてもチャンスです。ワクワクします!!

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

サブリプライムローンの問題が絡み、日本のリーマンショックから、外資系が急激に撤退、不動産価格が適正価格に戻りそうだが、とうとう郵政民営化ですね。皆さんチャンス到来ですよ!

こうした場合、多くの代理店の方とお会いする機会のある私の経験からすると、現状の専業プロ代理店の8割(店数)は、研修生から代理店に

一度冷静に分析し、顧客の囲い込みをする。もしくは、大資本系代理店が考えつかない、または手が出せないようなマーケット戦略をとる。これを深掘りして考える。どう考えてもチャンスです。ワクワクします!!

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

## 争奪保険マーケット 生保営業第一線 ⑦③

<151>

初めて出会ったのは、京阪守口市駅徒歩10分、ひろ乃家で行われた契約者M君のライブだった。浴衣姿の彼女は来場者に飲み物を忙しく運んでくれた。私はこの質問をしたあ

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

## しっかりした母親でいよう 万一に備え保険も提案

1974年秋、大阪市内で二人兄妹の妹として誕生。親戚縁者には男の子ばかりだったので、とにかく女の子ということに可愛がられた。小学生時代には地元のバトンクラブに入り、中学に入るとトランスバンド部へ。入学後しばらくして、

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

## 争奪保険マーケット 生保営業第一線 ⑦③

<151>

初めて出会ったのは、京阪守口市駅徒歩10分、ひろ乃家で行われた契約者M君のライブだった。浴衣姿の彼女は来場者に飲み物を忙しく運んでくれた。私はこの質問をしたあ

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。

## 争奪保険マーケット 生保営業第一線 ⑦③

<151>

初めて出会ったのは、京阪守口市駅徒歩10分、ひろ乃家で行われた契約者M君のライブだった。浴衣姿の彼女は来場者に飲み物を忙しく運んでくれた。私はこの質問をしたあ

「商品ありき」のメカニズムは、永らく護送船団方式で代理店はメーカーにお金を抱かせる、甘い時代を過ごしてきた。全く自分の足で立つてなかったのです。