

タブレットによる  
提案営業を、  
徹底的に強化する。

タブレットによる対話型コンテンツ管理ソリューション



提案の「対話型」強化



商談スキルの平準化



商談コンテンツの資産化

## タブレット営業がうまくいかなかった3つの理由

1

お客さまのニーズを  
引き出せていない

2

担当ごとに説明スキルに  
偏りがある

3

説明資料が十分に  
活用できていない



その解決策



お客様との対話に  
応じて柔軟に情報を  
提供する営業



優秀な担当の手法を把握し、  
コンテンツを通じて全員で  
共有



伝えたい目的や内容に分けて  
一元管理し、検索性を強化

その結果

タブレット営業における“対話”が徹底的に強化される

多様化・複雑化するニーズに対応するためには、  
お客様との対話にフォーカスした「対話型営業」が有効

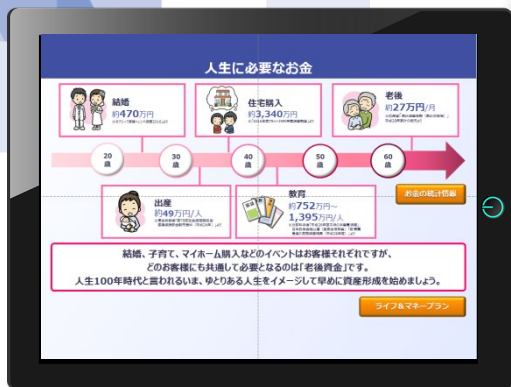
“対話型”営業でタブレット営業はこう変わる

一方的な「資料の説明」形式から、お客様との「対話」に応じて個別に適切な情報を提供する営業へ。



—— お客様との対話に合わせた営業コンテンツで、ニーズに即応 ——

# タブレット営業を支える 「Wealth Concierge」による提案



これからの人生、様々な場面でお金が必要になります。



教育費などは750万円から1400万円かかると言われています。



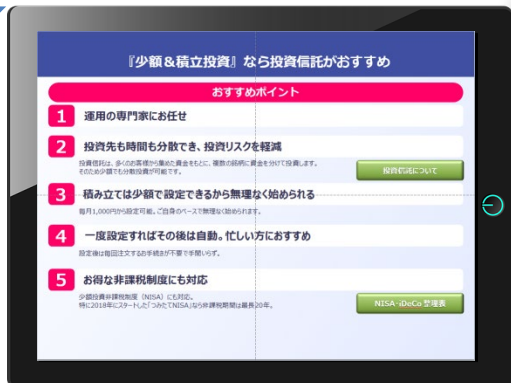
そんなにかかるんですか。貯金で積み立てても…



定期預金でも金利は低いので中長期なら少しでも利回りの良い商品もご検討されては?



操作ログを確認して有効な提案を分析。



そういうのって元本割れしたり難しいんじゃないかと。



集めたお金を専門家が運用する商品です。リスクについてもいろいろな商品があります。

投資信託は少額から積立ができますし、商品を選んで時間分散すればリスクはそれほど大きくありません。



投資信託っていうのがよく判らないんですよ。



積立は時間分散といって投資で難しいと言われる高値で買ってしまふことがありません。



より詳しい情報はこちら

ウェルスコンシェルジュ

検索