

# ASKレポート

2017年3月21(火)

担当：MS事業部 太田

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

## 独立系FPの経営・集客・戦略事例

### はじめに

名古屋FP専門家ネットワークのスタディ・グループに参加しました。FPとして独立して活躍されている方の実体験に基づく試行錯誤を聞かせて頂きました。独立を検討されている方には参考になる部分も多いかと思いますので、紹介させていただきます。

### 集客

こちらのFP事務所の集客のおよそ3分の1はHPからの問い合わせです。そして、HPの閲覧者の多くがブログを経由しての来訪者です。

FPはお金の専門家です。FPに相談するということは、自分の懐事情を全て開示する必要があります。その為、相談者は「相手が信用できる人なのか」「相談に足る人物なのか」を非常に気にします。ブログを見てもらい、自分という人間を少しでもイメージしてもらおう。これが集客の第一歩となるのです。

この事務所ではHPからの集客のために、毎月20件ブログ記事を投稿しています。アクセス数はブログが5,000件/月、HPが800件/月、そこから実際のお客様となるのは2,3件/月だそうです。

### 気を付けている事

講師の方は当初「お客様に何を教えられるか、何を与えられるか」に頭を悩ませていました。し

かし、いくら考え抜いた提案をしても、お客様に感動を与えることは出来ませんでした。そして試行錯誤を繰り返す中、ふと気が付いたのです。お客様に満足していただくために必要なのは「与える」ではなく「引き出す」であると。

お客様と話をする時は、とにかく相手の中にあるものを引き出す事が重要です。引き出したものが多ければ多いほど、お客様の望むものが見えてきて、満足を得られる提案が出来るようになります。自分が何を与えたいか、ではなく、お客様が何を欲しているのか、が重要だったのです。

### 今後の課題

今後事務所経営をする上の課題として次の様な課題を挙げていました。

#### ・HPの差別化

HPによる集客が伸び悩んでいます。自分が出来る事を書き連ねるよりも、何か一点売りになるものだけに絞るべきではないか。

#### ・収入の安定化

今現在は20~30代の夫婦がメインターゲットで、他の年代のお客様は殆どいない。収入を安定化させる為にもっとターゲットを広げたい。

### おわりに

名刺作り、HP更新、オフィス探し。独立すると考えなければならないことが山のようにあります。もしこれから独立を考えているのであれば、先人の知恵を拝借するのも一つの有効な手段なのではないでしょうか。