

# INSURANCE × DESIGN

保険デザイナーによる本当に必要な代理店向けホームページ

User's manual  
仕様説明書

## 保険代理店専用HP 代理店の1日バージョン

保険代理店目線で訴求したい内容をシンプルかつピンポイントにまとめ、代理店のカラーと顔がわかり、イメージアップに繋がるHPを制作しました。制作にはSTEP1~11項目をご準備するだけ。とってもイージー！

### STEP

1

## HPメインカラー

以下からカラーをお選びください。

★コーポレートカラーがある方は配色提案もいたします。



### STEP

2

## 御社名

Option  
オプション

★ロゴがない、ロゴを刷新したい方はロゴ制作もいたします。お問い合わせください。

### STEP

3

## TOP画面

レイアウトデザイン ▶ A or B or C からお選びください。

画像 ▶ 御社のイメージやご希望の写真をお聞かせください。  
※こちらで候補画像をご提案いたします。もしくは御社からの写真提供もOK！

キャッチコピー ▶ 最適な見出しをご準備ください。

※こちらからご提案することもできます。



STEP

4

# お客さまを笑顔にする3つの約束

御社にとってのお客さまを笑顔にする3つの約束の原稿をご準備ください。  
※文字数に限りがあります。

For Your Smile! 1. 2. 3!

お客さまを笑顔にする3つの約束



**安心を  
お届けします。**

お客さまが安心となく保じてい...  
る事業やサービスや商品をお客...  
さまと一緒に楽しむ。信頼を醸成...  
して、安心をお届けします。



**信頼関係を  
築きます。**

いざという時はいつでもお客さま...  
のそばに、お相手と肩を並べていっ...  
つ、お困りごとを解決し、信頼...  
関係を築きます。



**丁寧に  
ご説明します。**

複雑でわかりづらい情報、お困...  
りなお客さまの目線に合わせて、...  
シチュエーションや相手やサービス...  
丁寧に説明します。

4

STEP

5

# 1日のスケジュールをキリトリ

保険代理店の仕事をお客様に身近に感じていただくため、御社スタッフの1日のスケジュールを時系列でご紹介します。各シーンごとの原稿と写真をご準備ください。一部シーンを動画使用も可能です。  
※撮影が困難なシーンはこちらから写真提供もいたします。

5

「保険屋さんってどんな仕事をしているの？」  
そんな声にお答えして

とある一日のスケジュールをキリトリ

## My Schedule

本日は毎日朝早く出勤し、朝営業開始の呼び込みでお客様が御声。  
1日を通して、お客様の笑顔に向けて自分なりのこだわりや  
得意なサービスを提供できるように努めます。  
お客さまに寄り添いながら、大切にしたいサービスを提供します。  
そんな、大切な人の笑顔が仕事のご報償です。



写真  
田中 守



写真  
佐藤 花子

Good morning!

AM 8:30

出社し、まずは社員会での朝礼。  
業務内容に關して、各部署のリーダーと朝会を開催し、  
1日分の業務内容やお客様の声をお伝えします。

AM 9:00

今日のスケジュールと必要書類の確認。

POINT 1 お客さまとのやりとりを基にイメージトレーニングしています!

AM 10:00

お客様ご自身の健康診断までお迎え電報。  
健康診断、またお迎えの準備が完了したら、朝会も終了し  
ています。本朝の業務の進捗や、顧客の情報が決まった後、  
お迎えの準備が完了したお客様をお迎えいたします。



※1

POINT 2 お客さまの日常生活や家族構成に合わせたお話をしています。



写真  
佐藤 花子

AM 11:00

事故の連絡! 急ぎで現場へ駆けつけ。  
事故現場の状況を確認し、お客様の状況を把握して、  
お迎えの準備が完了したら、お迎えの準備が完了したお客様を  
お迎えいたします。

POINT 3 レッカーや事故代金の準備まで責任をもって対応します!

Lunch time!

PM 13:00

ランチタイム!  
昼の業務は終了して、ランチタイムです。  
お昼の業務は終了して、ランチタイムです。



※2



写真  
田中 守

PM 14:00

ご紹介いただいた方へご挨拶の場内。  
初めてお話しするお客様には、お話しも楽しんでいただくように  
お話しさせていただきます。お話しが完了したら、お客様の  
お話しを伺いながら、お話しを伺いながらお話ししています。

PM 15:30

顧客を連れてくる人へ火災保険のご案内。  
家や個人が、お迎えする人への火災保険のご案内。  
お迎えする人への火災保険のご案内。  
お迎えする人への火災保険のご案内。

POINT 4 一方的な話にならないよう会話のキャッチボールを意識して、ご案内しています。

PM 17:00

事務所内各部署ミーティング。  
業務内容、またお迎えの準備が完了したら、朝会も終了し  
ています。本朝の業務の進捗や、顧客の情報が決まった後、  
お迎えの準備が完了したお客様をお迎えいたします。



写真  
佐藤 花子

PM 20:00

帰宅後、ご一緒にお風呂に入浴して  
一日の疲れを癒しています。お  
客さまも一日の疲れを癒しています!

6

STEP

## 6 代理店紹介

御社紹介の原稿と集合写真1点をご準備ください。

STEP

## 7 ON/OFF スタッフ写真とメッセージ

業務中のスーツ姿の写真【ON】とプライベート感のあるカジュアルな写真【OFF】の各スタッフの写真と氏名、役職、趣味、資格、メッセージ原稿をご準備ください。

STEP

## 8 取扱い保険会社

御社取扱い保険会社ロゴデータをご準備ください。

STEP

## 9 お問い合わせ情報

電話番号、ファックス、メール、住所、営業時間、グーグルマップ記載。外観写真を掲載したい方はご準備ください。

STEP

## 10 企業理念・会社概要・沿革

御社プロフィール情報をご提供ください。  
※沿革部分を省略することも可。

STEP

## 11 個人情報保護・勧誘方針

御社策定情報をご提供ください。

## Order /オーダー

ご準備していただく原稿、写真、情報の詳細は別紙オーダーシートをご記入しご提出ください。いただいたオーダーシートを元にこちらで作成いたします。

## Option /オプション

御社にとって必要なロゴ、会社案内、名刺、封筒なども制作から印刷までいたします。お気軽にお問い合わせください。

