

アイリックコーポレーション

TSUTAYAと業務提携

『保険クリニック』FC加盟促進

代々50代と共通しているため、TSUTAYAが「保険クリニック」のFC加盟促進に力を入れている。TSUTAYAは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。

また近年、アイリックコーポレーションは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。

TSUTAYAの顧客層は30代〜50代と共通しているため、TSUTAYAが「保険クリニック」のFC加盟促進に力を入れている。TSUTAYAは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。

TSUTAYAは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。

また近年、アイリックコーポレーションは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。

る。

TSUTAYA加盟企業による、保険クリニックフランチャイズ店第1号店として、プラス株式会社(本社・東京都千代田区、近藤純哉社長)が、7月26日に埼玉県日高市に『保険クリニック』高麗川店をオープンする予定。同店舗では、業界初のサービス「IQリモート」でもリモート保険相談※※を本格導入する。

※保険分析・検索システム「保険IQシステム」を用いたリモート(遠隔)コンサルテーションサービス。店舗もしくは自宅で店舗スタッフ(サポート)が同席し、保険クリニック本部の専門スタッフ(リモートコンサルタント)がWEB面談をするサービス。店舗と本部で2人の保険募集人が顧客の相談に対応する。

TSUTAYAの顧客層は30代〜50代と共通しているため、TSUTAYAが「保険クリニック」のFC加盟促進に力を入れている。TSUTAYAは、店舗数拡大を行っていく。また、TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業として導入することで、顧客の親和性も高く保険クリニックの新規顧客の獲得を見込んでいる。