



모호미를 활용한 소개 요청 스크립트

기본 소개 요청 스크립트

POINT 상담 종료 후 소개 요청과 계약 진행을 할 수 있다는 것을 명시 → 추후 거절을 막기 위한 용도

안녕하세요, 오늘 상담은 45분~1시간 정도 진행될 예정이고요.

→ 기존 상품에 대한 설명 30분 / 새로운 상품에 대한 설명 15분 / 질의 응답 15분

→ 재무 or 보장분석 현황 설명 30분 / 질의응답 15분

상담이 진행되고 설명에 만족하셨다면, 고객님의 저에게 두가지 중 하나는 꼭 부탁드립니다.

첫번째는 상담 내용을 듣고 정말 필요하다고 생각하시면

새로운 상품의 계약 혹은 리모델링을 고려해주실 수 있고요,

두번째는 주변에 필요하신 분들께 소개를 꼭 부탁드립니다. 괜찮으실까요?

네, 그럼 이제 상담을 시작하도록 하겠습니다.

(상담 진행)

네, 상담은 만족 하셨나요? 오늘 이야기 중에 ○○○는 꼭 기억하셔서

앞으로 고객님의 정말 필요한 곳에 보험이 잘 활용될 수 있으면 좋겠습니다.

만족하셨다면, 제가 앞서 말씀드렸던 것처럼

고객님과 같이 제가 도움 될 수 있는 지인분 소개를 부탁드립니다.

보험을 계약할 고객이 아니라

보장분석이나 보험에 대해 궁금한데 물어볼 곳이 없는 분들이 계시다면 저에게 알려주세요.

정말 좋은 설계사를 만나서 도움이 되었다는 이야기를 들으실 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

소개 요청 스크립트 01. 질병예측 상품권 활용

POINT 단순 소개요청이 아니라 건강에 관심이 있는 고객을 탐색하고 소개를 구체적으로 요청

그런데 제가 소개 요청을 하면 바로 생각하시는 분이 계실까요? 아마 없으실 거예요.

그리고 저와 상담은 만족하셨지만 지인분께 저를 소개해 준다면

혹시라도 지인분을 불편하게 만드는 것은 아닌가, 걱정이 되실 겁니다.

그래서 오늘은 제가 소개를 부탁드리지 않을 겁니다.

대신 저희 회사와 제휴된 질병예측 서비스를 통해 건강검진 기록이 있으신 분들의 경우, 본인의 향후 질병에 대한 발병 위험을 예측한 보고서를 받아보실 수 있는 상품권을 보내드리려고 합니다.

아마 유전자 검사에 흥미가 있으시거나, 평소 건강을 잘 챙기시는 분들께서는

정말 좋은 선물이 될 수 있을 것 같은데요. 고객님의 소중하게 생각하시는 분들 중 3분만 알려주시면, 이번엔 론칭 이벤트로 무료로 발송해 드릴 수 있을 것 같습니다.

상품권 발송은 만나서 진행하는 것이 아니기 때문에 부담없이 알려주셔도 괜찮습니다.

생각하시는 분이 계실까요?

소개 요청 스크립트 02. 보험금 청구 활용 (프리미엄 회원)

POINT 보험의 가장 핵심기능이자 보험설계사가 소개 요청하기 가장 자연스러운 보험금 청구로 요청

고객님, 보험금 청구는 어떻게 하고 계세요?

고객님은 현재 계약되어 있는 보험이 대부분 하나의 보험사라서, 청구가 어렵지는 않으실 거예요.

그리고 제가 있으니, 급하게 청구하실 때에도 제가 제 홈페이지를 보내 드리면

여러 보험사를 한 번에 청구하실 수도 있잖아요.

하지만 보험금 청구를 이렇게 쉽게 할 수 있다는 사실을 잘 모르시는 분들도 많고,

아시다시피 실제로 다친 상황에서는 고객센터 전화번호 찾아서 일일이 보험사별로 구비서류나 보험금 받는 과정에 대해서 설명을 듣기도 너무 어렵거든요.

그래서 저를 가장 믿고 의지해 주시는 고객님께 제가 해드릴 수 있는 게 없을까 고민하다가 주변 지인분들 중에 각기 다른 보험사에 3개 이상의 보험이 가입되어 있으시거나,

보험금 청구하면서 어려움이 있으셨던 분들을 알려주시면

제가 보험금 청구 가능한 홈페이지 링크를 보내드리려고 합니다.

저도 고객님의 지인분이라서 보내드릴 수 있는 거고요.

홈페이지 들어와서 보험금 청구를 시작하시게 되면 제가 자연스럽게 청구 상황을 확인할 수 있고, 지인분은 제게 따로 연락하지 않으셔도 보험금 청구를 편하게 하실 수 있습니다.

혹시 지금 생각하시는 분이 계실까요?