

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

Wealth Concierge
ウェルス・コンシェルジュ

提案の「対話型」強化

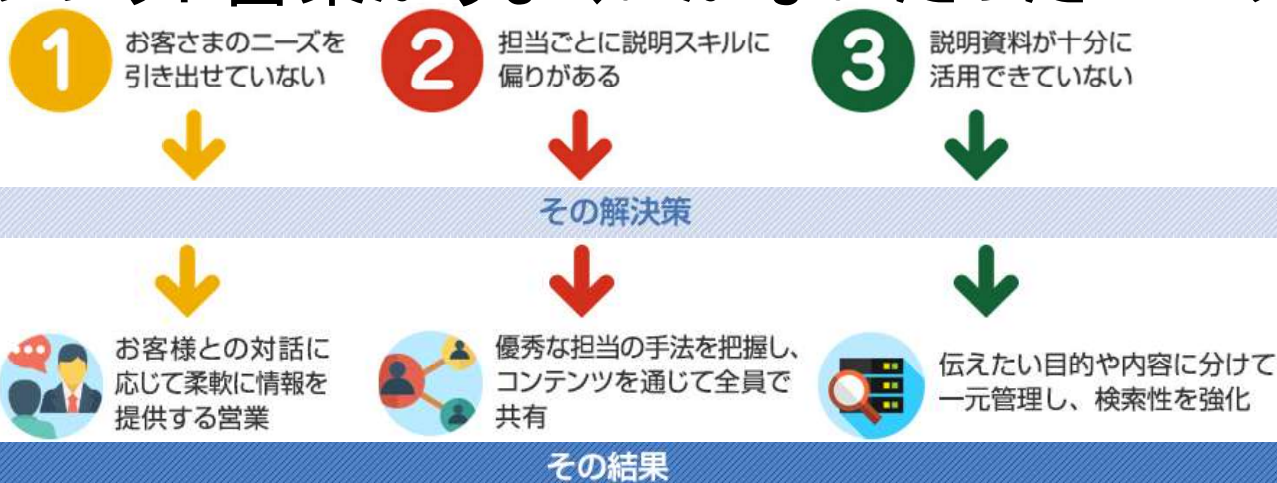
×

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いたった3つの理由



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。

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。



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いがちありません。



株式会社 NTTデータ・エービック 金融サービス推進部

☎ 03-6435-5980 受付時間 9:00~17:00(土日祝日除く)

✉ gp-sales@nttdata.abic.co.jp

🌐 <https://www.nttdata.abic.co.jp/>

〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ 6階

