

稼働中 止まっている（流量ゼロの原因） 数字＝現在の実績 書籍『生命保険業界トップの営業哲学』（幻冬舎）／目的＝保険募集人との接点づくり

① 入口（配る・知らせる）

ここが全部止まっている＝流量ゼロの原因

1,000冊の配布

納品先＝有楽町で決定。住所の正式表記の確認だけ残

■ 未着手

PR動画

発注仕様書・送付メールまで完成済み

■ 発注待ち（期限超過）

プレスリリース／献本

文面案・レター案とも作成済み

■ 発信待ち

書店展開・本多さんの人脈

本多さんMTG議題（8/2依頼・返信待ち）

■ 判断待ち

書籍実物へのQR掲載

本の帯・巻末にLPのQRが入っているか

要確認

（入っていれば1,000冊がそのまま入口になる）

② 特設サイト

book-present.pages.dev（運営名義＝社団法人）

LP（index）

書籍紹介・Amazonリンク・LINE誘導・メール登録

経路計測 ?src=〇〇（api/click）

URLに ?src=chirashi 等を付けるだけで、どの入口から来たかを自動集計。

チラシ・献本・動画ごとに効果測定できる

メール登録（api/subscribe）

LINEを使わない方の受け皿。取りこぼし防止

対面用ページ（meet）＋QR画像

手渡し時にその場でLINEへ。

1,000冊配布の現場装備は完成済み

③ つながる

LINE公式＝@209antmh 書籍プレゼント事務局

友だち追加 → 職業アンケート6択

保険募集人かどうかを自動で判定・記録

回答 1件（保険募集人 1）

住所フォーム（present → api/apply）

1日3回、自動でExcel台帳へ取込

応募 1件（テスト除く）

回収ビュー（aoki／aoki-gift）

登録者・クリック数・職業集計・発送先をCSVまで出せる

④ 会いに行く・育てる

ここから先はkintoneで運用

発送台帳（App177）

小野寺さんが「発送しました」を押すだけ。宛名コピー付き

未発送 1件（金子さん）

面談管理（App176）

出会った経路に「書籍プレゼント」あり。面談→研修案内→代理店登録まで1枚で追跡

研修・交流会 → 代理店登録

法人保険の知識が集まる場としての価値づくり

出口構想（対外NG）

登録者をコミュニティへ。詳細は📄構想資料参照

見逃されていた仕掛け

①経路計測が既にある。チラシ・献本・動画に ?src= 付きURLを載せれば、どの施策が効いたか数字で分かります。配布開始と同時に使うべきです。

②メール登録の受け皿がある。LINEを使わない年配の募集人も取りこぼしません。

③対面配布の装備が完成している。meet ページとQRで、1,000冊を配るその場でLINEに乗せられます。欠けているのは配布と告知の実行だけです。