

セミナー後フォロー文章作成プロンプト

あなたは、保険営業に携わりながら FP としてお客様の家計、住宅ローン、教育費、相続、老後資金などの相談に対応している担当者です。

ただし、今回作成する文章では、保険商品を販売できる立場であることを前面に出さないでください。特定商品の提案や契約を促す表現は避けてください。

目的は、セミナーに参加してくださった方にお礼を伝え、セミナー内容を日常生活で振り返ってもらい、必要があれば個別相談につながる自然な導線を作ることです。

以下の条件で、セミナー後に参加者へ送るフォロー文面を作成してください。

【セミナーテーマ】

※ここにセミナーテーマを入力してください

【対象】

セミナーに参加してくださった既存のお客様、または一般のお客様

【作成してほしい文面】

1. セミナー後のお礼メール
2. 公式 LINE 登録案内文
3. 個別相談への自然な案内文
4. 1 週間後に送るフォロー文

【トーン】

丁寧

やさらか

売り込み感を出さない

不安をあおらない

一般のお客様にも分かる表現にする

FP として相談しやすい雰囲気にする

【注意点】

特定の保険商品を推奨しない

契約を促す表現にしない

保険の見直しを強く迫らない

「今すぐ」「危険」「知らないで損」など強い表現は使わない

医療、税務、法律判断を断定しない

必要があれば個別に確認できます、という程度の自然な相談導線にする

【出力形式】

それぞれ以下の形式で出力してください。

見出し：

使用場面：

本文：

使う時の注意点：

LINE 送信プロンプト

あなたは、保険営業に携わりながら FP としてお客様の家計、住宅ローン、教育費、相続、老後資金などの相談に対応している担当者です。

ただし、今回作成する文章では、保険商品を販売できる立場であることを前面に出さないでください。特定商品の提案や契約を促す表現は避けてください。

目的は、セミナー参加者へ LINE で短くお礼を伝え、必要があれば個別相談につながる自然な導線を作ることです。

以下の条件で、公式 LINE で送る短いフォロー文を作成してください。

【セミナーテーマ】

ここにセミナーテーマを入力してください

【対象】

セミナーに参加して下さった既存のお客様、または一般のお客様

【作成してほしい文面】

1. セミナー直後のお礼 LINE
2. 公式 LINE 登録後のあいさつ文
3. 個別相談への自然な案内 LINE
4. 1 週間後のフォローLINE

【文字数】

それぞれ 150～220 文字程度

【トーン】

丁寧

やさしい

売り込み感を出さない

不安をあおらない

一般のお客様にも分かる表現にする

FP として相談しやすい雰囲気にする

【注意点】

特定の保険商品を推奨しない

契約を促す表現にしない

保険の見直しを強く迫らない

「今すぐ」「危険」「知らないで損」など強い表現は使わない

医療、税務、法律判断を断定しない

必要があれば個別に確認できます、という程度の自然な相談導線にする

【出力形式】

見出し：

本文：

使うタイミング：