巻き込みトーク

１）あいさつをして『あなたレター』を渡す

２）巻き込みトークの切り出し

あなた「ところで突然の話なんですけど、味噌ラーメンと醤油ラーメン
奥さん（社長）は、どっち派ですか？」

お客さん「えぇ？」

３）理由を伝える

あなた「実は先日、社員の〇〇とラーメンの話になりまして『ラーメンといえば味噌でしょ』と社員の〇〇が言うので『普通は醤油だよ』と意見が分かれまして『じゃ、お客さんに聞いて、どっちが多いか聞いてみて、その結果を来月の〇〇新聞に載せよう』となったんですけど」

４）聞く

あなた「やっぱり奥さん（社長）も醤油ラーメンですよね？」（自分の好みを売込む）
お客さん「そうね、醤油だわ」
あなた「ですよね！ちなみにご主人さん（部長）も醤油ですか？」
お客さん「そうね」

Ｎｏの場合
あなた「やっぱり奥さん（社長）も醤油ラーメンですよね？」
お客さん「私は味噌だわ」
あなた「そうですかぁ、ではご主人さん（部長）はやっぱり醤油ですよね？」
お客さん「残念ながら主人も味噌なのよ」
あなた「ん～、味噌が優位ですねぇ。ちょっと悔しいですけど、わかりました」

５）お礼

あなた「ありがとうございます。では味噌ラーメンと醤油ラーメン、どっちが多いか来月の〇〇新聞に結果が載りますので、楽しみにしてください。今日はラーメン調査のご協力ありがとうございました！」

「巻き込みトーク」実践報告

最初にお聞きしたときは
「こんなんで、本当にだいじょうぶなのかなあ？」と思っていたのですが、
実際に試してみて、びっくり！（僕の場合は地元にアレンジしましたが）

ほぼ、１００％の確率でお客様の「顔」が変わります。

例え、最初は警戒モードだったとしても、
トークの後は普段の顔というか、笑顔になってしまうから不思議です。

これなら、次回のアポも楽勝で取れますし、
会話が広がると個人的なことなど、
いろんな情報を聞かせてもらうことができます。（これが大きい）

そのトークの直後に、相談を受けることが多いんです。

当然、次回の訪問後にその次の提案もしやすくなりますよね。

このトークを試してまだ二週間目ですが、相談を受けたり、
見積もりを依頼されたりで早くも効果が表れてきました。

何故だか不思議だったのですが、
この活用法を**読んで**、その不思議なことがストンと腹に落ちました。

机上の空論ではなく、実践を踏まえて、
さらにキッチリ設計されているのですから
これは**誰**がやっても、うまくいってしまうでしょう。

しかも、ストレスがなくなるから自分が楽しくなりますからね。

アイサンホーム　石橋さま

最強集客メソッド
『実践チャート』

【チェックポイント】
雑談できているか
完全に笑顔になっているか

【チェックポイント】
気になっているかいないか
確認するだけ

Action：1
『あなたレター』
郵送

Action：2
『巻き込み
トーク』

3回笑顔OK

3回笑顔NG
出直し

Action：3
『プロの気にかけ』

Action：4
翌月の
『あなたレター』
手渡し

プロの気にかけをし
たお客さんには翌月
手渡しに行く

提案見積依頼　提案見積依頼　提案見積依頼　提案見積依頼

Action：5
『あなたレター』
セット郵送

Action：6
半年に一度
『あなたレター』
手渡し

Action：7
『笑顔トーク』

Action：8
見積もり

Action：9
契　約

なかなか連絡が取れない会えないお客さんにはこれを繰り返す

○月はこんなご相談をお受けしました。

A）

A）

A）

D）

気になること・心配なことがありましたらお気軽にご連絡ください。「こんなことを相談していいの？」ということでも、どんな相談でも喜んでお受けします（^0^）

名前

012－3456－7890

電話受付　00:00～00:00　（　休み）

地図
店舗来店の場合

○○株式会社
○○県○○市12345　FAX:012－345－6789　メール:mail@abcdef.com

10月は、こんなご相談をお受けしました。

新しいセミナーを作りたいけど、どんなテーマがいいかな？

完成見学会の集客は今は何が効果的？

○○さんを売り出したいけど、どんなコンセプトがいいと思う？

ちょっと話したいから事務所に行ってもいい？

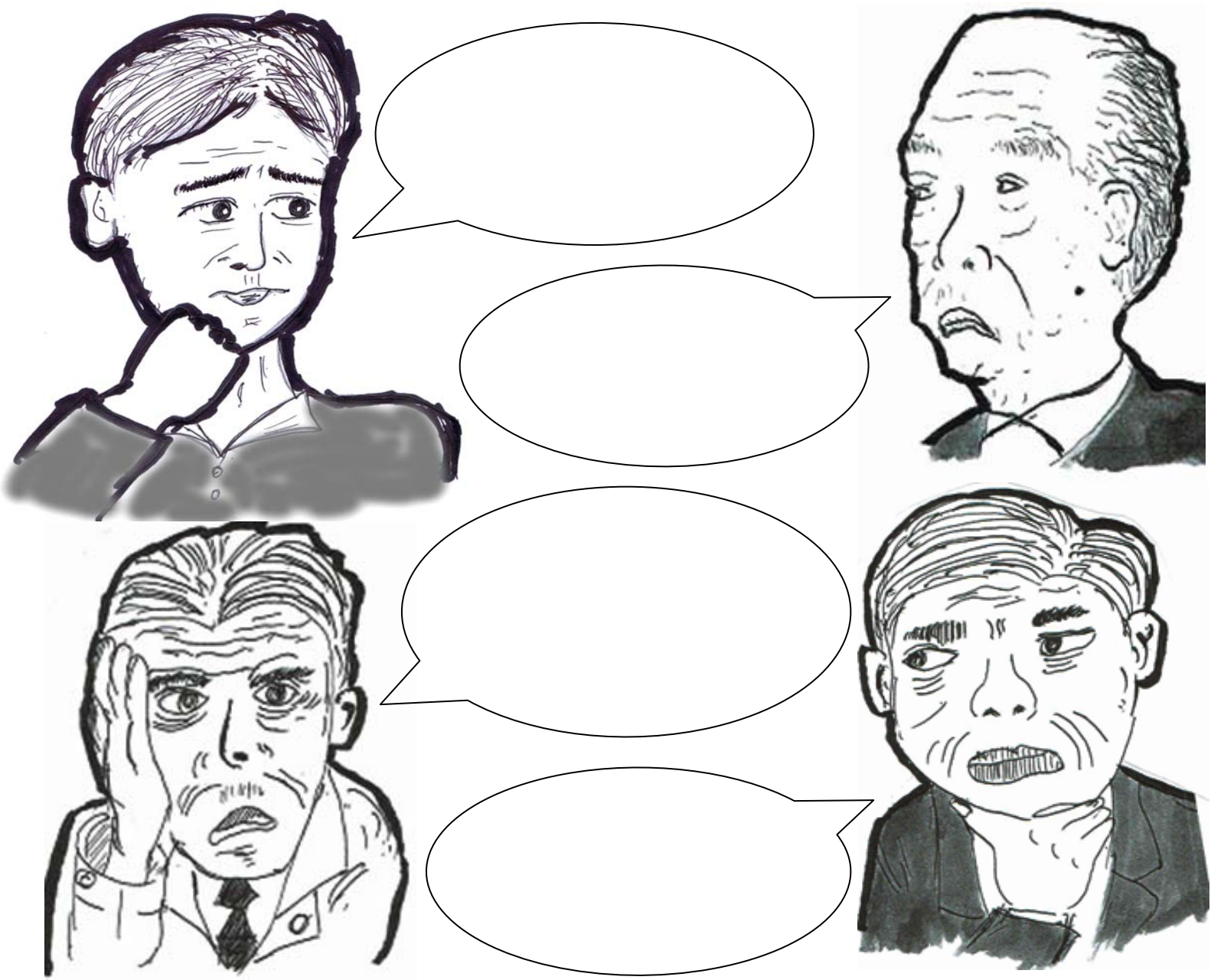
気になること・心配なことがありましたらお気軽にご連絡ください。「こんなことを相談していいの？」ということでもどんな相談でも喜んでお受けします（^0^）

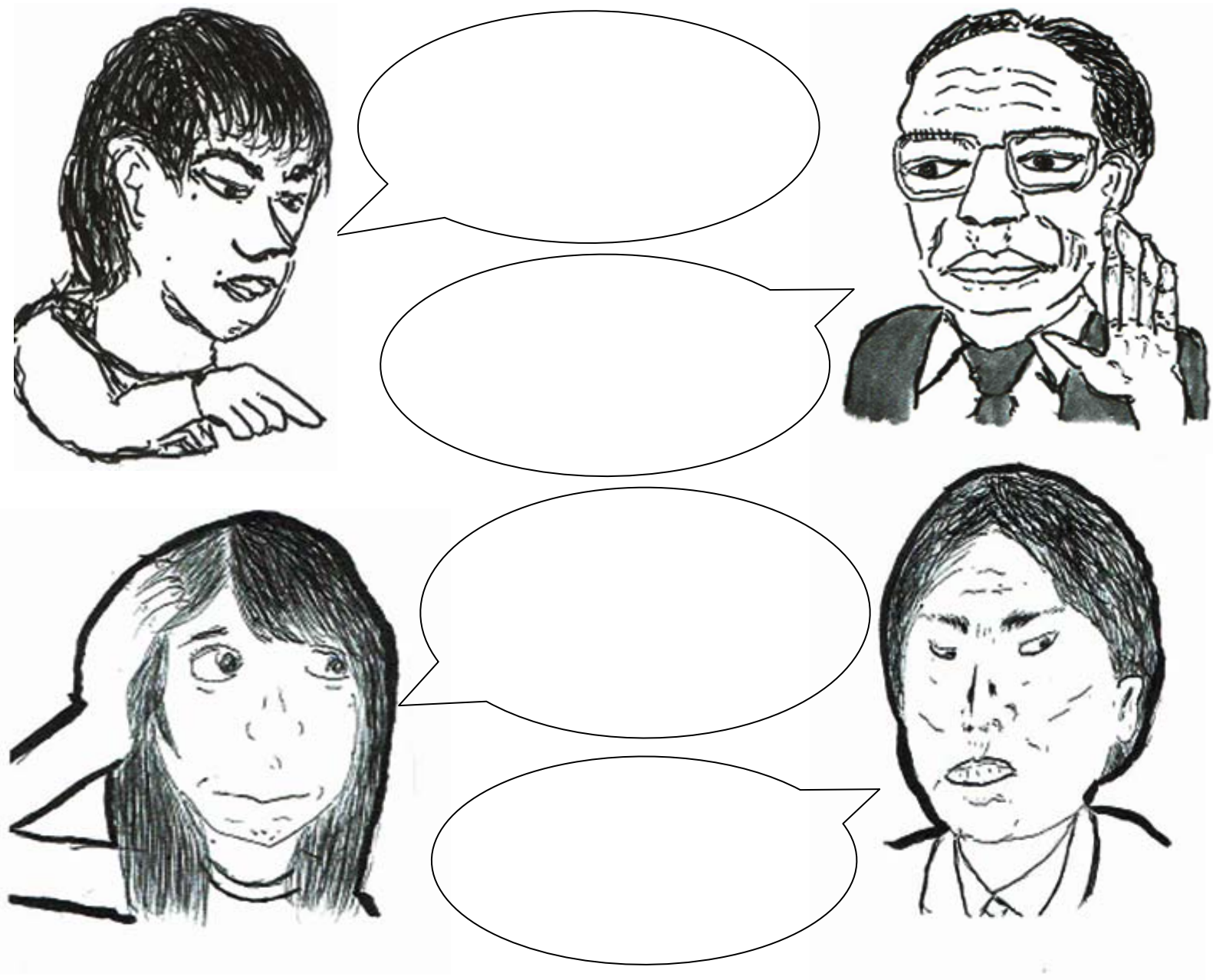
0120-326-025

※ 受付時間（９：００－２０：００）
※ 年中無休でコンサルしてます(^o^)

株式会社ファミリアス

等々力潤（とどりき・じゅん）　新潟市中央区笹口 3-17-3C FAX: 025-290-7221 mail:todoriki@familias.jp





商品と相談

Ａ）先月は、どんな商品の相談（問合せ）を受けましたか？それは、誰からのどんな相談内容でしたか？　先月の相談がない場合、今までどんな商品の相談（問合せ）が多かったですか？（３０文字以内で）

１．商品・サービス名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

２．商品・サービス名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

３．商品・サービス名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

４．商品・サービス名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

５．商品・サービス名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

Ｂ）相談のなかで、お客さんの感情がより動いていたと思える内容３つに〇を付けてください。

Ｃ）あなたが先月（または今まで）、仕事や商品以外のことでお客さんから聞かれた事、グチを聞いたことはなんですか？それは誰から？（今まで相談が無い場合は「誰から？」は空欄でＯＫ）

１．誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

２．誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

３．誰から？＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　相談内容＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

Ｄ）その中で、仕事から１番遠い相談、たわいもない相談、聞かれて嬉しかった相談に〇を付けてください。

身内で対立した好みの違い

何の好みが？誰は？何で？あなたは？

例：何の好みが？ **納豆** の好みが誰は？**長女** は何で？**ひきわり納豆** で私は **大粒納豆**

- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は
- 何の好みが？ の好みが誰は？ は何で？ で私は

コミットメント

今日のセミナーに参加したことで＿＿月＿＿日までに、

具体的な数値を入れる

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

を達成します。

その第一歩として明日＿＿月＿＿日までに、

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

を実践します。

令和　年　月　日

サイン＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿.

Copyright (c) 2013Moel Inc. All rights reserved

先月の実践結果

私は、＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿の仕事をしている

名前＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿です。

先月　月は①＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿をやったことで、

②＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿という結果が出ました。

①と②に数値化したものを入れてください。
①の例：既存顧客３２人に季節の気にかけをする目的だけの電話を
②の例：電話中に３件、電話後に２件の問合せがあり４件契約

1. ①で工夫したこと、以前とやり方を変えたところは？

.＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

2. その中で、一番印象に残ったお客さんは＿＿＿＿＿＿という方です。

3. その理由は＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿です。

4. こういったことが起きたのは（結果になったのは）＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

.＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿を気にかけたからだと思います。

5. この経験を生かして来月は＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

.＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿したいと思っています。

平成26年11月18日発行.

あなたはどっち派?!

集計結果発表!

今回のテーマは…

『あなたはラーメンといえばしょう油?みそ?』

A.しょう油	B、みそ.
20名	24名

今回の結果は**みそ**が勝ちました!
みそ派の方、おめでとうございます!

とくにこだわらないよ~。

前はしょう油だったけど
今はみそかな?

私は"しお"が好き!

魚介系と鶏だし系でも
迷うよね…。

皆様、ご協力ありがとうございました!

発行:生命保険と損害保険の代理店.(こんどうあんし)
サンクスジャパン 近藤篤司