

「そこそこ上手くいっている今の仕事を メソッドを使うことでもっと加速する 方法とは？」

モエル塾グルコン

2024年9月24日

担当：若林慶太

質 問

あなたは最強集客メソッドを
どのように使っていますか？

- あなたレターセットを作っている
- あなたレターセットを郵送（配布）している
- 巻き込みトークをやっている
- 口コミチラシを作っている
- プロの気にかかけをやっている
- コミットトークをやっている

もちろん大事！

でも、、、

やってるけど思ったようには
うまくいっていない

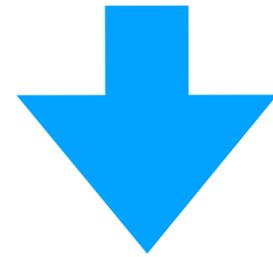
なぜか？

なぜだと思う？

メソッドをより効果的に使う
ことが重要！

効果的に使うとは？

自分の仕事にメソッドを組み込んでしまう

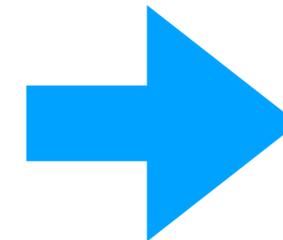


自分の仕事の中で、

どの場面でお客さんを**笑顔**に出来るかを考える

具体的な活動の中で考える

- あなたレターセットを郵送（配布）する
- 巻き込みトークをやる
- 口コミチラシを配る、渡す
- プロの気にかかけをやる
- コミットトークをやる



**自分の仕事の中で
誰にどの場面でやるか
必ず入れ込めるパターンを
考える**

事例① 保険業

毎月10件以上の契約をとるYさん

毎月新しいフィギュアを用意して、

お客さんにあったら必ずまずそれを見せる。

2種類用意して、その都度、選択の質問をしてどちらかを選んでもらう

巻き込みトークをする。 **(ここで笑顔にする)**

これをやってから仕事の話に入ると決めている。

事例② 整体業

リピーターで予約が満杯のAさん

毎月新しく作った気にかけて状や口コミチラシを壁に貼る。

来店したお客さんと必ず壁のチラシを見ながら話をする。

(ここで笑顔にする)

必ずこれをやってから施術に入ると決めている。

帰りに必ずあなたレターセットを渡す。

※新規が入る余地がなくて困っている汗

事例③ 不動産業

たった80部で毎月2～3件問合せのIさん

毎月空き家の所有者にDMを送ると決めている。

DMはあなたレター4点セット（大きな名刺、あなたレター、
気にかけて状、口コミチラシ）

（ここで笑顔のイメージが出来ている）

レターセット送ったら気にかけてコールをする。

**あなたの仕事の中でどこにメソッドを
ルーティンとして入れられるか考えてみよう！**