

「同じことをやっているのになぜ上手くいく人と行かない人がいるのか？」

モエル塾グルコン

2024年10月22日

担当：若林慶太

# 質 問

あなたは今、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

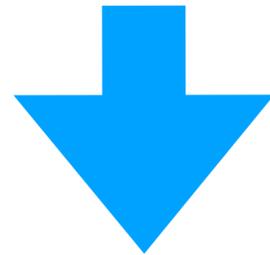
なぜか？

なぜだと思う？

メソッドの本質を理解する

# メソッドの本質とは？

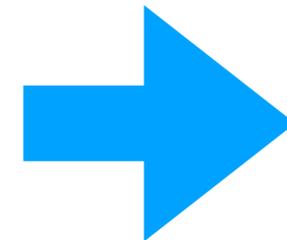
メソッドの大事なポイントとはなんでしょう？



気にかけること

# 具体的な活動の中で気にかける

- 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
- プロの気にかけるをやる
- コミットトークをやる



**メソッドで習ったことを行う**  
**全ての場面で気にかける**

## 事例① 保険業

毎月安定して5件以上の契約をとるYさん

毎月新しくレターセットを作ったら、郵送以外に決めたお客さんに手配りする。

手配りで持っていったお客さんにあったら必ずまずそれを見せる。

見せながら感想を聞く。

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げ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り会話しながら施術を行う。

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

毎月契約してもらったお客さんのところにあなた

レター4点セット（大きな名刺、あなたレター、

気かけ状、口コミチラシ）を持っていく。

口コミチラシを見てもらって感想を聞く。

それを元に新たな口コミチラシを作って、新規へのポスティング、

DMを行う。

# 質 問

この3人の共通点はどこでしょうか？

## 事例① 保険業

毎月安定して5件以上の契約をとるYさん

毎月新しくレターセットを作ったら、郵送以外に決めたお客さんに手配りする。

手配りで持っていったお客さんにあったら必ずまずそれを見せる。

見せながら**感想を聞く**。

巻き込みトークをする。

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げ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。

必ずこれをやってから施術に入り**会話しながら**施術を行う。

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

毎月契約してもらったお客さんのところにあなた

レター4点セット（大きな名刺、あなたレター、

気かけ状、口コミチラシ）を持っていく。

口コミチラシを見てもらって**感想を聞く**。

それを元に新たな口コミチラシを作って、新規へのポスティング、

DMを行う。

# 今日のポイント

気にかかけとは、

お客さんと会話することから始まる

ただし、ただの雑談ではなく、

あなたレターや口コミチラシについての会話をする