

**次々と反響があるポスティングの極意**

**ポスティングの前に**

**チラシ反響率を上げる重要ポイント**

# チラシ反響率を上げる重要ポイント

- 人柄を伝えるために自己開示（顔写真、手書き、他愛もないプライベート情報）にチャレンジします
- 3カ月以降もカリキュラムすべてをやり切っているか？
- 気にかけることの実践量がチラシ反響率に影響することを理解し気にかけることを積極的に行います

なぜ気にかけると反響率が繋がっていると思う？

# 大反響実現の秘訣はキャッチコピーやデザインか？

最強集客チラシ+人柄レター = 1/300



最強集客チラシ+人柄レター+気にかけて状 = 1/100



最強集客チラシ+人柄レター+気にかけて状+気にかけてトーク = 1/50



最強集客チラシ+人柄レター+気にかけて状+気にかけてトーク+気にかけてツール = **1/30**

**「気にかけて」を強化することで反響率が劇的に伸びた！**

# “気にかける”ことの実践で...

売らんがための

**「お客さん主語」**ではなく

本当の意味の**「お客さん主語」**の  
考え方が身につく

# 500枚で反響24件8千万を売上げたTさんの秘密

- 奥さん（経理）はコンサルが大嫌い
- 高額の特塾や勉強会に参加。成果が出ない
- モデル塾の教材が届いたとき喧嘩
- 中身を見た奥さん「ふ～ん」と反応が変わる
- 妻が認めているから反応あるかもとTさん
- 奥さんもモデル塾に参加するようになる
- バラ撒きポスティングをしていたTさんを奥さんが気にかけるよう指導



**目に見えないところが大きく集客に影響する**

# 多くの会社は 見えない部分に力を注がない

スマホの普及でお客さんは  
日常的に多くの情報に触れるようになった



結果、広告チラシを見る目が厳しくなった



お客さんは直感的にチラシの内容や裏側にある  
会社の姿勢を感じ取るようになる



普段から気にかける対応を実践している会社は  
その姿勢がチラシにも表れる



**気にかける習慣を身につけることが重要**



# チラシ反響率を上げる重要ポイント

- 人柄を伝えるために自己開示（顔写真、手書き、他愛もないプライベート情報）にチャレンジ
- 3カ月以降もカリキュラムすべてをやり切ってるか？
- 気にかけることの実践量がチラシ反響率に影響することを理解し気にかけることを積極的に行います

**チラシの裏側が超重要**

気にかける行動



気にかけるポスティング

気に向けポスティングで  
反響率を上げていきましょう

**ポスティングにこだわっていますか？**

誰が、何を、どこに、いつ、  
どうやってが大事

何を？



あなたレターセット

大きな名刺  
あなたレター  
気にかけて状  
巻き込みアンケート  
口コミチラシ

透明にビニール袋  
封がないもの



すぐに見てもらえる  
チラシが汚れない



どこに？



あなたが選んだおうち



**何を基準に選んでいますか？**

いつ？



曜日、時間帯を決めていますか？



土日、祝日の午前中、午後遅め

**なぜ、曜日や時間帯にこだわるのか？**

どうやって？

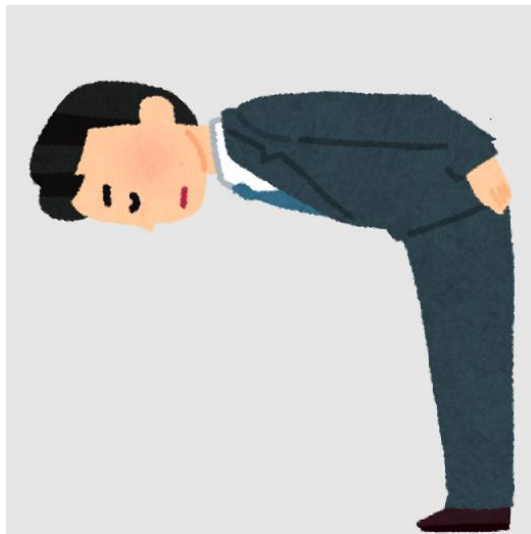


ポスティングの所作

# 敷地境界線



「90度のお辞儀」 「3秒止める」 「すっと戻す」

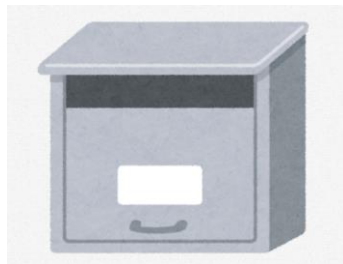


「失礼します」と言いながらポストまで



ポストの前でポストに「45度のお辞儀」





**ポストにチラシ投函**



**チラシの向きは？**



**お客さんが手に取った時に正面に  
向くように**



チラシを投函しながら



チラシに笑顔で小さな声で  
「笑顔になってもらえよ！」

投函が終わったら



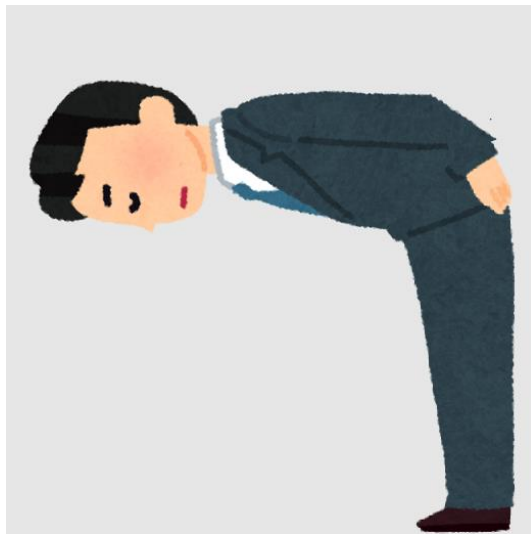
ポストの前でポストに「45度のお辞儀」



# 敷地境界線まで行って、振り返る



「90度のお辞儀」 「3秒止める」 「すっと戻す」



**なぜ、ここまでポスティングの  
所作にこだわるのか？**

コツンリ、見られているから？

**あなたの行動を常に見ている人がいる**



**あなた自身**

**あなた自身の行動によって**



**あなた自身の気持ちが変わり  
行動が変わる**

どんな営業からお客さんは  
モノを買う？



**Kさんポスティングの反響率**

# Kさんポスティングの反響率

インターネット訴求の営業チラシ



Kさん以外 1枚/320枚



**Kさん 1.5枚/80枚**

**自分自身の行動が変わって  
21年間トップ営業になった人の紹介**

# 飛び込み営業のFさん



21年間現役トップ営業

# 飛び込み営業のFさんのコメント



2019インタビュー

# 飛び込み営業のFさんのコメント

わたしから「お辞儀の重要性」を教わったとき、どう思いましたか？

Fさん：

学んだことの一つとして、お辞儀。これは僕自身も抜けていたところがありました。小松さんほどはできていなかったですね。反省がありました。

当然対面していて「ありがとうございました」とお辞儀をするのは当たり前だと思うんです。そこまではスタンダードなんですけど。でも**お客さんが不在だったら、見てないですよ。じゃあチラシとか投函して行っちゃえば、わからないですよ。**

# 飛び込み営業のFさんのコメント

でも、「お辞儀をしなさい」と言ってくれました。

もしかしたら見られているかもしれない、というのもあるけど、こちらの心の構え方が変わるから。全軒きれいに体を曲げてお辞儀をして去っていく、という事を学びました。

しかも、そのお辞儀が半端ない。**敷地の境界線で90度、3秒止める。**

**お客様が出てこられたら、再び90度のお辞儀3秒間止める**のにはビビりました。お客様もいい意味で啞然とされていました。

そのあと、ゆっくりと話し出す。お客様がしっかり話しを聞いているのを見た時、あの衝撃は今も忘れません。

# 飛び込み営業のFさんのコメント

どのように実践し、どのような結果がありましたか？

Fさん：

見られているからやらなきゃという意識はないんですけど、僕自身のお客様に対しての心構えが、自分の中でも変わっていくんだなという事を学びました。できていなかった、やってなかった、抜けていた、というところだったので。

やり始めたことによって、「心がきれい」になるんです。不思議な感覚が手に入って、これってものすごくプラスになってるんだらうなど。やってみると分かるんですよね。心が浄化されているような感覚。



# 飛び込み営業のFさんのコメント

「心がきれい」になるということは不思議なくらいありますね。なぜここまでできるのかと、こちらが疑問に思うくらい。今ここで聞きたいくらいです。

すべての、うわべだけじゃない、学びの原点でそこなのかなって。今あらためて思いましたね。数々の過去のエピソードを総ざらいしてみて、「心がきれい」になること。そこが学びの原点なのかなと思いました。

チラシのポスティング方法＝気にか  
けは反響率は影響する

誰が、何を、どこに、いつ、  
どうやってが大事！

# まとめ

敷地境界線。「90度のお辞儀」「3秒止める」「すっと戻す」「失礼します」ポストの前でポストに「45度のお辞儀」チラシに笑顔で小さな声で「笑顔になってもらえよ」丁寧に投函。ポストに「45度のお辞儀」敷地境界線で振り返り「90度のお辞儀」「3秒止める」「すっと戻す」これがチラシ配布の所作。ポストイン  
グ反響の極意

**あなたのチラシとあなたは一体化して  
いますか？**

# チラシ反響率を上げる重要ポイント

- 人柄を伝えるために自己開示（顔写真、手書き、他愛もないプライベート情報）にチャレンジ
- 3カ月間以降もカリキュラムの内容をやりきっているか？
- 気にかけることの実践量がチラシ反響率に影響することを理解し気にかけることを積極的に行うこと