

# モエル塾生メルマガ2024.11.20

「モエル塾生メルマガ20241120」

※このメルマガはモエル塾生が最強集客メソッドをもっと深く理解出来るように若林が解説したものです。

今回のテーマ「最強集客メソッドをどう使っていいかわからなくなった時の対処法とは？」

こんにちは^^

娘家族と旅行に行って、孫と思いきり遊べて楽しかった若林慶太（わかばやしけいた）です^^

ちょっと前に塾生のSさんと話していた時のことです。

Sさんが「あなたレターは送っていますがそれ以外のことはあんまりやっていないです」という話をされました。

そこで「仕事は順調なの？」と聞いたところ、Sさん、「厳しいな、というほどではないです、というよりうまくいってる方です」とのこと。

ところが先日そのSさんから「やばいです、得意先が他社に取られそうなんです」と連絡が。

「どういう状況？」と聞いたら、「他者が色々なサービスを提案してきて総合的にそちらの方がいいので変えようと考えてる」というのです。

そこでSさんに「そこの社長にはレター送ってるの？」と聞いたら「はい、もちろん送ってますし結構いい関係なんです」とかなり焦った感じです。

「それなのに換えられちゃうの？なんで？」と聞くと「分からないです、急なことなので」

厳しいようですが、この時点で最強集客メソッドの実践を怠っていたことが分かります。

今までなんでも相談に乗ってくれたり、相談してくれているとても親しい友人がいたとしたら、その友人が急に何の前触れもなく「友達関係をやめる」というのでしょうか？

その友達が本当の親友だったら、絶対その前に何か異変に気づきますよね？何か悩んだり動向に変化があることに気づきませんか？

最強集客メソッドは今うまく行っている関係だからこそ「気かけ」の実践を行うチャンスです。一番笑顔になってもらえる相手だからこそ時間の隙を見つけては連絡して笑顔になってもらうことをするんです。

普段からやることはいくらでもあります。

あなたレターを送っているから安心、ということは絶対になく、お客さんを気にかけるのは毎日でもできます。

あなたレター以外にやることがない、やっていないというあなた、もしかしたら今、着々と進んでしまっているお客さんの気持ちの離れていく状況があるかもしれないとしたら？

ぜひそんな時こそメソッドを使って確認していきましょう？

※もし動きが止まっていて、結果が出なくてなとかしたい、と思っているなら、いつでもLINEで相談してくださいね(>人<;)