

モエル塾生メルマガ2024.12.4

「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「お客さん主語って言われて難しいと思ったら」

こんにちは^^

カミさんに「お湯を沸かすときは換気扇を回してって何度言ったら分かるの!」とめっちゃ怒られた後に、そのお湯でカミさんがコーヒを淹れてくれたのがこれまたムチャ嬉しかった若林慶太（わかばやしけいた）です^^

最強集客メソッドでは、再三にわたって「お客さん主語」って言われていると思います。

口コミチラシを始めとして、コンサルの場面でも「お客さんはなんて言っていました?」「お客さんとの他愛もない話、何かありましたか?」ってすぐに聞かれますよね?

その度に「えっ〜と・・・」「やばい、聞いてないな〜」という場面ありませんか?

最近の3ヶ月プログラムでは、お客さんの話をどんどん貯めていける方法をお伝えしています。

僕が地主さんまわりの営業をしている時の会社でいくつかこれはいいな、と思うものがありました。

その中の一つが、入社すると最初に手のひらサイズのノートを渡されます（普通のメモ帳です）。

それに所属部署と名前を書かされます。最初は「なんだ小学生みたいだな」なんて思っていたのですが、そのうちに売れている先輩に同行した時に観察していると、皆そのノートに何かを書き込んでいたのです。

地主さんのところに行ってちょっと話して家から出てくるとそこにちょちょこと何やら書いているので「何書いてるんですか？」と聞くと「お前もノート貰っただろ？使ってないのか？」と。

そうなんです、彼らはそのノートにたった今地主さんと話したことをメモっていたのです。なんだそんなことか、とその時は思ったのですが、その後会社に戻って上司に報告する時にせっかく地主さんと話したことを全然覚えていないことに愕然として、それからメモるようになりました。

それをしょっちゅう見返しているうちに段々と地主さんのことが分かってくる感覚になりました。

ほんの些細なことなのですが、地主さんが共通で悩んでいることや、その地主さん固有の問題など、十ぱ一絡げに見ていた地主さんのことが、一人一人見えてきたんです。

今思い返せば、それも売れるようになった大きなきっかけだったと思います。

今、3ヶ月プログラムではお客さんのところに行ったり、お客さんが来店したりした時に話した他愛もないことをメモろう、というカリキュラムがあります。簡単にスマホで書けるものです。

これを書いていくと、どんどんお客さんのことが分かり、どんどんお客さん主語の意味が分かってきます。さらに良いのは、これをどんどん貯めていくといつの間にか見込み客が増えていきます。

ぜひあなたもやってみてくださいね。

※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<;)