

**「あなたレター」で反響ある人、
ない人の違いは何か？**

「あなレター」を
配布しているに反響が
ある人となない人の違い？

「あなたレター」を知る必要がある

- 1.笑顔を目的なのは？**
- 2.お客さんを登場させない**
- 3.毎月作る目的は？**

「あなたレター」が 笑顔を目的にしているのは...

お客さんが持つ警戒心を
笑顔にすることで完全除去し
本音で話し合える
人間関係を構築するため

「あなたレター」に お客さんではなく 身近な人を登場させるのは

「何書いてあるんだ？」と興味を惹きつけ
その他大勢から抜け出し
人柄を伝え親近感を与える

「あなたレター」を毎月作る 本当の目的は...

毎日の営業活動に集中していると
笑顔の目的を忘れてしまいがち



毎月「あなたレター」作りをするたび
笑顔目的を忘れないようにする

もう少し深掘すると

「あなたレター」が 笑顔を目的にしているのは...

警戒心を完全除去し本音で話せる関係を作るために笑顔を目的に発行する



【言動・行動】

警戒心を完全除去し本音で話せる関係を作るために笑顔を目的に対応する



【事例】

レターを渡すとき

△「読んでいただけたら嬉しいです」

○「妻に『あなた字が汚いから』と言われたんですが読めますかね？ ^^;」

「あなたレター」に お客さんではなく 身近な人を登場させるのは

その他大勢から抜け出し人柄を伝え親近感を与えるためにお客さんを登場させない（仕事の話抜き）



【言動・行動】

その他大勢から抜け出し、親近感を与えるために
仕事の中でも仕事抜きの話をする



【事例】

- リフォーム業クロス貼り替えの打ち合わせ
- × 「クロスの色はベージュということがかしこまりました」
 - 「ベージュが希望ということわかりました。
私の母もこの色が好きなんですよね^^」

「あなたレター」を毎月作る 本当の目的は...

笑顔の目的を忘れないよう毎月発行する



【言動・行動】

笑顔の目的を忘れないよう出会う人を笑顔にする



【事例】

×「この人を笑顔にするの難しそうだからやめておこう...」

○「この人を笑顔にするの簡単じゃなそうだからやってみよう^^」

「あなたレター」と
「あなた」が
一致していないとどうなる？

言動・行動が一致していないケース

- 警戒心を完全除去するより商品に興味を持たせようとする
- お客様の警戒心を除去する以前に自分がお客様を警戒している
- お客様が本音で話すと予期せぬ方向になってしまうことに恐れている
- 対応時、仕事の話オンリーでその他大勢に埋もれてしまう
- 人柄を伝えたことで否定的なことを言われるのではおよび腰になりながらレターを渡している



笑顔の目的を忘れた言動・行動

言動・行動の一致と成果の関係

言動・行動が「あなたレター」と一致していないと成果が出ない？

成果が出にくくなる



顧客対応したとき
あなたの言動・行動を見たとき
「レターを作った人は別な人？」
とお客さんは違和感を覚える

新規 포스팅は言動・行動の 一致は関係ないのでは？

関係ある



あなたの言動・行動は思考がベースになっている



フォーマット通りに作っても
その思考がレター（文章）に表れる

どうやれば思考を変えられる？その1

「あなたレター」と一致した言動・行動をする



思考がその言動・行動と同期し始める



「あなたレター」の文章が変わる
(選ぶエピソードや言葉が変わる)



言動・行動と一体化した「あなたレター」になる

どうやれば思考を変えられる？その2

レターの目的に沿ったレター作りをする



読んだ人が笑顔になること



× 完成させることが目的

- 写真や名乗り上げ、季節の挨拶
最近の出来事、フッター全てが
笑顔になることをイメージして作る



笑顔目的の「あなたレター」になる

あなたの言動・行動が
「あなたレター」と
一致していることが大事

質疑応答

アンケートURL

<https://form.os7.biz/f/05f723e1/>