

見込み客の人柄を知る 必要があるか？

2025. 1. 29

モエル塾

コンサルパートナー

若林慶太

今回このテーマにした理由

3ヶ月プログラム生からこんな質問がありました・・・

「私の人柄を伝えることの重要性は分かってきましたが、逆にこちらが見込み客の人柄を知る必要があるのでしょうか？」

「というのは、見込み客のことを親しみが持てないとその人を笑顔にしよう、と思えないからです」

あなたは どう思う？

改めてまとめると・・・

「お客さんの人柄を知る必要がありますか？」



「お客さんの人柄を知らないと気にかけて
出来ないのではないか？」



「人柄が分かった方が気にかけて出来そうです」

改めてあなたは思う？

考えてみよう①

「お客さんの人柄を知らないと“気にかげ”が出来ない？」

色々な人に聞いてみると・・・

「はい、確かに難しいと思います」
という人もいる



人柄が分からないうちはどうしたらいい？

考えてみよう②

「お客さんの人柄を知らないと“気になげ”が
出来ない？」

逆に・・・

「いいえ、人柄が分からなくても大丈夫です」
という人もいる



なぜ人柄が分からなくても気になげられる？

「はい」「いいえ」どちらの人にも「回答」は1つ！



やることは決まっている！

「最強集客メソッドで結果を出すための
約束を思い出そう！」

それは・・・

目標達成のための約束

- ①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）にチャレンジする
- ②3ヶ月間のカリキュラム全てをやりきる
- ③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能動的に行う

これらを実践することで何が起こるか？

結論

自己開示＋メソッドの確実な実践＋気にかかけの実践量



お客様の笑顔が増える



お客様が人柄を見せてくれる
(その関係になる)