モエル塾生メルマガ2025.6.4

「モエル塾生メルマガ20250604」

※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若林が解説したものです。

今回のテーマ「単価アップと追加依頼が次々と実現したのはなぜ？」

こんにちは^^

ここ数年楽しみにしていたイベントの時はことごとく天気が晴れなのは何か持っている！と確信して気分が上がっている若林慶太（わかばやしけいた）です（^^）

3か月プログラム生のYさんから「今月あなたレターを送っているお客さんから9件の問い合わせが来て、そのすべてが単価アップか追加依頼になったんです」という報告がありました。

Yさんはいったい何をしたんでしょうか？

Yさんはリフォーム会社を運営しています。もう経験も長いので、今まで多くのお客さんのリフォームを手掛けています。

でも、最近は少しずつ問い合わせが停滞してきて、行き詰まりを感じてメソッドを受け始めました。

2か月目のあなたレターを送ったあと、いきなり9件の問い合わせがありました。

そこでYさんはいつもやっていることではなく、メソッドで聞いたことを実践しました。

それはどんなことかというと、

Yさんは「お客さんからこういうことをして欲しい、こういうことで困っている、と言われると、経験があるのでそれならこうした方がいいですよとか、そこはこんな風にした方がいいですよ、とアドバイスしてました。

でもプログラムの時に若林さんが、お客さんから相談を受けた時にいきなり提案やアドバイスはしない。

まずはお客さんが優先だから、その困りごとやこうして欲しいという気持ちをもっと聞いていくことが大事、というのを思い出したんです。それでそれを聞いていたら、お客さんの方から、実はそこだけじゃなくてここもあそこもという話が出て、最初の依頼からどんどん追加依頼が出始めたんです。

さらに、それに対して見積もりを出すんですが、どうしても今までは相見積もりが多く、値引きになってしまうところが、全然相見積もりにならず、うちにそのまま依頼されることになり、単価もアップできたんです。

やっぱり、お客さん主語ってものすごく大事なんですね」

という、素晴らしい実践とその結果を報告してくれました。

どうしてもアドバイスしたくなる、指摘したくなる、というのを我慢してお客さん主語にする、目の前のお客さんの気持ちを聞く、これが大事だという素晴らしいYさんの実践をお伝えしました。

ぜひ塾生の皆さんもプロだからこそ、目の前の相手を優先して、気にかけることを実践しましょう！

※もし動きが止っていて、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または個別相談してくださいね(> 人 <)

若林の個別Zoom相談は、毎週金曜日、8時半または9時です。日程の詳細、予約はモエルからのメールでご確認ください。