

「モエル塾生メルマガ20250624」

※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「なぜ新規の問い合わせがたくさん来たのか？」

こんにちは^^

近くの中学校から朝に流れてくる音楽がとても牧歌的で癒されて心地いい若林慶太（わかばやしけいた）です(^^)

3ヶ月プログラム生でリフォーム会社のY社長、新規の問い合わせが止まりません。1ヶ月で14件の問い合わせがあったそうです。しかもそのほとんどが相見積もりがなく、さらには単価アップになったそうです。

一体何があったのでしょうか？

Yさんは必死に新規開拓をやっていたわけではないんです。

では何をやっていたのか？

実は既存のお客さんにあなたレターセットを送り、併せて気にかけてを徹底的にやっていた、それだけなんです。

既存のお客さんからも当然工事の依頼がきて対応していました。相談を受けた時に今までは「ここをこうしたほうがいい」とか「ここだけではなく他も見ましょう」などすぐに提案やアドバイスをしていたんですが、

プログラムを始めてからそれを一切やめて、まずはお客さんがどんなことに困っているのか、気になっているのか、どうしたいのか、など徹底的に聞くようにしたそうです。

すると、リピートや単価アップにつながっていったそうです。

ん？既存客ではなく新規の話じゃなかったでしたっけ？

そうなんです、実は既存客に気にかけてを徹底していたら、新規からの問い合わせが増えたんです。

どういうこと？

別のある方は、既存客がいるのに新規が欲しくて、あなたレターセットを新規のポスティングだけに使っていました。

でもなかなか新規が取れません。

そこでその方に「既存客にあなたレターを送って、気にかけてをしてみましょう」と話してその通りにしたところ、新規のポスティングからポツポツと問い合わせが入り始めたそうです。

これは不思議な話ではないんです。

新規もちろん大事です。でも、新規のポスティングだけでは「気にかけて」がなかなか出来ません。時間だけ経っていきます。そのうちに「なんか結果が出ないな」とレターをやめてしまったりします。

あなたレターは気にかけてをするためのツールです。

なので、まずは気にかけてのできる既存客から始めることで気にかけてを実践することができます。

これをしっかりやると気にかけての意味や実感がわかってきます。

実はこれが反響の出るあなたレター作りに大きな影響を与えます。

気にかけてが自分の中に当たり前になってくるとあなたレターに書く内容や質にどんどん反映されて、新規にも影響が出てくるんです。

バランスよく軸足を既存と新規に置いてやっていきましょう！

※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。