

モエル塾生メルマガ2025.9.24

「モエル塾生メルマガ202509024」

※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「あなたレターを配るだけで新規から問い合わせが来るのはなぜ？」

こんにちは^ ^

妻が始めたウクレレをいつも外出中にこっそり弾いているのがついに見つかったとて焦った若林慶太（わかばやしけいた）です^^;

プログラム生や塾生からも時々「あなたレターで新規ポスティングをやっているんですが問い合わせがないんです、どうしたらいいのでしょうか？」との相談を受けます。

今やっている3ヶ月プログラムの中でもその質問相談が数人からありました。改めてお話ししたいと思います。あなたレターの復習だと思って聞いてくださいね。

あなたレターの裏側ってなぜ白紙、白いのでしょうか？

これは、あなたレターは表側だけでは完成していない、という事なんです。

「えっ、どういうこと？ 未完成のものを配っているっていうこと？」

誤解を恐れず言うとそうなんです。

もちろんあなたレターをしっかりフォーマット通りに作って添削してもらってお客さんに渡すことは間違いがありませんし、それがお客さんのハードルを下げることにこれも間違いがありません。

むしろその効果は絶大です。

だからこそその裏側が白くて白紙なのが大事なポイントになります。その白紙を完成させないと問い合わせがなかなか来ないことになります。

「完成って、どうやって？」

それは普段の「気かけの実践」です。

既存客や来店したお客さん、問い合わせがあって面談するお客さん、商談や工事に行って話すお客さん、久しぶりのお客さん、
この人たちに気かけコールや気かけ訪問、コミットトーク、巻き込みトークやブ
ロの気かけなど、とにかく「気かけの実践」、この量を重ねることが、実
は、、

あなたレターの裏側を作ることなんです。

あなたの気かけの実践があなたをどんどん気かけの人にしていきます。気
かけのが当たり前の人にしていきます。

そしていつの間にか、あなたレターの表側のあなた（身近な人に気かけるあな
た）とリアルのあなた（誰にでも、お客さんにでも気かけるあなた）が完全に
一致するんです。

その時、それを書くあなたのあなたレターが、まだ会ったことのない新規のお客さ
んにも伝わり、新規のお客さんもそれを感じ取れるから「ここになら問い合わせし
てみよう」となるんです。

これは不思議でもなんでもなく、チラシに思いや気持ちに乗るということです。
初めてみた人にも（情報過多のこんな時代だからこそ）そのチラシから「あなた
を笑顔にしよう」という人柄を感じられるんです。

もし、新規から問い合わせがなかなか来ない、と思ったらあなたレターの裏側が
作れているだろうか、「気かけの実践」ができているだろうか？と振り返ってみ
てくださいね。

ぜひ、毎月の権利でもあるzoomコンサルへの参加お待ちしております(^^)

※もし動きが止っていて、結果が出なくてなにかしたい、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。