

モエル塾生メルマガ2025.11.26

「モエル塾生メルマガ20251126」

※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「最強集客メソッドを実践する方法とは？」

こんにちは^^

孫が5歳になって七五三の袴姿にメロメロになった若林慶太（わかばやしけいた）です(^_^)

よくあるのですが先日もこんな質問がありました。

「なかなかメソッドが実践できません、こんな時に仕事が立て込んだりクレーム対応したり、現場に出たりで忙しいんです。お客さんを笑顔にしたい気持ちはあるんですが、、、」

どうでしょう？塾の皆さんも同じようになっていませんか？

実践をしたいとは思っているけどなかなか出来ない。なぜ実践する時間が取れなくなってしまうのでしょうか？

これにはハッキリした理由と実践できる方法があります。

なぜ仕事に追われてメソッドを実践できなくなるのでしょうか？

それは、、仕事とメソッドを分けて考えているからです。

仕事をやる時間とメソッドを実践する時間を別々に考えていると実践は必ず後回しになります。

さらにメソッドを、これは巻き込みだ、これはコミットトークだ、これはプロの気にかけてだ、なんて考えていたら実践は追いつきません。

塾の皆さんであれば、もうそれぞれを知っているのです、それを1つ1つ考えてやることは意味がないんです。

巻き込みができたかできなかったか、プロの気になかけがうまくいったかいなかったか、そんなことを考えて仕事はできません。

巻き込みやプロの気になかけやコミットトークや気になかけエンドその他色々ありますが、それをいちいち意識して仕事をするのではなく、仕事の中に取り込んでしまう事が大事です。

具体的にどうすればいいのでしょうか？

まずは2つだけ意識しましょう！

ひとつは、必ずあなたレターを持ち歩いて、その日に会ったお客さんに必ずレターを渡す、です。必ず毎日持って出かけましょう！

もうひとつは、「今日出会ったお客さんを笑顔にする」これだけを心がけましょう。

あなたレターと笑顔、それだけを持って明日もお客さんに会いに行きましょう！

※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。