

モエル塾生メルマガ2025.12.17

「モエル塾生メルマガ20251217」

※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^^

最近焼きそばを作るのが上手くなってきて、フライパンを振るのがとっても気持ちのいい若林慶太（わかばやしけいた）です(^_^)

先日モエル塾の望年会があり、そこでコンサルパートナー3人がそれぞれリアルセミナーを行いました。

その時の若林の話の要点を今回ここでお伝えしたいと思います。

詳細は改めてモエル塾サイトに上がると思うので省きますが、僕が今やっているある事業で、立ち上げ当初に考えていたように結果が出ず、半年経った時点で「これはヤバい」となり、早急にいくつかの会社と契約を取らないといけなくなりました。

その時にまず考えたのは「これこそ最強集客メソッドの使いどきだ」ということです。

そこで、まずやったのが、明確な目標を立てることでした。

「3ヶ月以内に今までちょっとでも関係を持った30社から、最低3社の契約をとる」

これを目標にしました。

次にやったことは、

「まず電話をする、繋がらないところにはLINEを送る、それでも返信がなければメールを送る」です。

その次にやったことは、

「話せたところには、気かけの言葉をかけて、お会いしたいとのアポを取る」です。

ここまでで、30社中17社にアポを取ることができました。

その17社に訪問してやったことは、

「プロの気かけ」です。

お会いした社長に、

「ところで最近、〇〇なんだよね、という社長さんが多いんですが、△△さんはそんなこと気になったりしてませんか？」

結果、どうなったかというと、

17社中6社と契約することができました。

これをまとめると、

1. 細い糸を探す
2. 気かけコールする
3. お会いした社長にプロの気かけをする

という実践チャートそのものです。

そしてもっと大事なのは、

明確な目標を最初に決めるということです。

「3ヶ月以内に30社を決めてその中から最低3件の契約をとる

」

そのために対象の30社をハッキリ決めた、ということです。

3ヶ月はその30社に集中してメソッドをやった、それだけです。

漠然とメソッドをやらない、ということが結果を出すには大切なことです。

もしこの詳細が気になる方はぜひ個別コンサルを申し込んでくださいね^^

※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。