

「若林担当モエル塾生メルマガ20260114」

※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「最強集客メソッドで確実に結果を出す方法とは？」

こんにちは^^

正月に遊びに来た孫(5歳)がGoogleマップでストリートビューを使いこなしているのをみて、将来が恐ろしくなった若林慶太(わかばやしけいた)です(O_O)

3ヶ月プログラム生もモエル塾生もみんなそれぞれの仕事を頑張っているのが個別コンサルやグループコンサルで伝わってきます。

でも、そんな場所で毎回耳にするのが「なかなか実践できていないんです」「仕事が忙しくてレターが作れていないんです」という実践以前の問題が発生しています。

いつもここでお話ししているのが、「実践と仕事を分けない」ということです。

年も新しくなりましたので、スタートダッシュということで、もう一度そのことをお伝えしようと思います。

色々なノウハウやメソッドを学んでも結果が出ない、というのはみんなが経験していることだと思います。

でも、それは結局「実践していない」ということに尽きます。

最強集客メソッドのノウハウは知識ではなく、仕事に使うことがその役割です。

あなたレターや口コミチラシの作り方を知っている、では当然結果は出ないです。

気かけコールや気かけ訪問、巻き込みトーク、プロの気かけ、コミットトークなど気かけのノウハウも普段の仕事の中でどれだけ使っているかで結果が全く違ってきます。

この話はプログラム中や個別コンサル、メルマガなどでお伝えしていますが、それでもまだ「仕事が忙しくて、、、」という報告がなかなか減らないという状況です。

どうしたらいいかと考えている中で、新築・リフォーム業のTさんが、「最近問い合わせが増えてきて、仕事が回らなくなってきてます」という報告をしてくれました。

3ヶ月プログラム中はなかなか結果が出なかったのですが、その後半年くらいで急に忙しくなってきたとのこと。

どうしたのかよく聞いてみると、「やっと仕事の中でメソッドを実践する、が分かってきたような気がします。」

どういうことかとさらに聞くと、「とは言っても、ただお客さんに会った時に“笑顔”と言っているだけなんですけど笑」

これです^^

これが「仕事と実践を分けない」ということです。

これでいいんです。

仕事中に出来る実践はそれぞれ違うと思います。

でもなんでもいいんです。

自分に出来る実践は何か、考えて実行してみましょう。

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^^

※もし動きが止まっていて、結果が出なくてなんとかしたい、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。