

若林担当モエル塾生メルマガ20260909

※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できるよう、若林が解説したものです。

今回のテーマ

「明日にでも結果を出す方法とは？」

こんにちは^^

最近、爪を磨いていて、「爪、つやつやしてますね(^^)」と言われることが多く、以外に他人の爪見てるんだなあ、と驚いている若林慶太(わかばやしけいた)です(*_*)

塾生の皆さんと個別コンサルやグループコンサルでお話ししていると、

「できるだけ早く結果を出したいです！」という相談をよく受けます。

そりゃそうですね。

せっかく勉強して、行動しているんだから、
も結果が欲しい！」と思うのは当然です(^^)

「できれば明日にで

では、本当に「明日にでも結果を出す」ためには、どうしたらいいのでしょうか？

実は、答えは意外とシンプルです。

1. 「売る」ことを一度やめてみる

明日にでも結果を出したい人ほど、

「どうしたら契約してもらえるだろう？」

と考えてしまいます。

でも、ここで一度、その考えを横に置いてみてください。

そして、

「このお客さんに、今日何をしてあげられるだろう？」

と考えるんです。

例えば「最近どうですか？」

と声をかける。

以前話していたことを覚えていて、その後どうなったか聞いてみる。

あなたレターを渡して、一言会話する。

たったこれだけでもいいんです。

「売る」から「気にかける」に変わった瞬間、お客さんとの関係が変わり始めます。

2. 明日、一人のお客さんを本気で「気にかける」

「たくさんのお客さんにアプローチしなきゃ！」
です。

と思わなくて大丈夫

まずは、たった一人でもいいんです。

明日、一人のお客さんを思い浮かべてください。

そして、

「この人は今、何に困っているかな？」

「最近、何か変わったことはないかな？」

「自分に何かできることはないかな？」

と考えてみてください。

そして、そのお客さんに実際に声をかけてみる。

ここがポイントです。

考えるだけではなく、行動する。

これが結果を生む第一歩です。

3. 「あなたレター」を使って距離を縮める

もし、

「いきなり声をかけるのはちょっと苦手……」

という人は、あなたレターを使ってください(^^)

あなたレターは、単なる情報発信ではありません。

お客さんとの会話のきっかけを作るツールです。

「レター読みましたよ。」

「この前書いていた○○ってどうなったんですか？」

そんな一言から会話が始まることがあります。

そして、その会話の中から、

「実はちょっと相談したいことがあって……」

という言葉が出てくるかもしれません。

だから、あなたレターは継続することが大切なんです。

4. 「結果」を契約だけにしない

ここは、とても大切です。

「明日結果を出す」

と言うと、

「明日契約を取る！」

と思ってしまうよね。

でも、それだけが結果ではありません。

明日、お客さんから笑顔が返ってきた。

「ありがとう」と言ってもらえた。

今までより会話が増えた。

相談をしてもらえた。

「またお願いします」と言ってもらえた。

これも立派な「結果」です。

そして、この小さな結果の積み重ねが、最終的な契約や紹介につながっていきます。

5. 結果を早く出す人は「行動が早い」

結果が早く出る人には、共通点があります。

それは、

「思ったら、すぐやる」

ということです。

「明日やろう。」

ではなく、

「今、やってみよう。」

です。

「この人に連絡してみようかな？」

と思ったら、連絡してみる。

「久しぶりに会いたいな。」

と思ったら、連絡してみる。

「レターを渡してみよう。」

と思ったら、渡してみる。

完璧じゃなくていいんです。

30点でいい。

むしろ、30点でも早く行動する人のほうが、100点を目指して動けない人より、結果に近づいていきます。

6. 明日の結果は、今日の「気かけ」で作れる

最強集客メソッドで一番大切なのは、

「お客さんとの関わり方」

です。

テクニックだけを覚えても、お客さんとの関係が変わらなければ、なかなか結果にはつながりません。

逆に、

「この人に喜んでもらいたい。」

「この人の役に立ちたい。」

「この人のことをもっと知りたい。」

という気持ちで関われば、お客さんとの距離は少しずつ縮まっていきます。

だから、明日結果を出したいなら、

明日、誰か一人を本気で気にかけてみてください。

電話でもいい。

LINEでもいい。

直接会ってもいい。

あなたレターを渡してもいい。

大切なのは、

「やろう」と思ったことを、実際にやること。

です。

最後に、今日一番伝えたいことがあります。

「明日にでも結果を出したいなら、明日まで待たない。」

今日、誰か一人に「氣にかけ」をしてみてください。

その一歩が、お客さんとの関係を変えるかもしれません。

そして、その小さな変化こそが、大きな結果の始まりです(^^)

もし、

「誰に氣にかけをしたらいいか分からない」

「何と声をかければいいのか分からない」

「今の自分のやり方で合っているのかな？」

と思ったら、一人で悩まなくて大丈夫です。

※今回のポイントは、「明日結果を出す＝明日契約を取る」ではなく、
んとの関係に変化を起こすという考え方です。

明日、お客さ

いつでもLINEや個別相談を活用してくださいね(^^)

若林の個別Zoom相談は、基本的に毎週金曜日の8時半または9時です。

一緒に「明日の一歩」を決めて、行動していきましょう！

皆さんが、お客さんから「あなたに相談したい」と言われる存在になっていくことを、楽しみにしています^^

※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<;)

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。