若林担当モエル塾生メルマガ20260930

※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。

こんにちは^ ^

今回のテーマは、

「一つの契約から次の契約に連続でつなげる方法とは？」

です。

塾生からよく、

「せっかく契約が取れたんですけど、その後が続かないんです……」

という話を聞きます。

これ、実はすごくもったいないんですよね。

なぜなら、

一つ目の契約を取ることよりも、二つ目の契約につなげる方が簡単だからです。

「えっ、本当に？」

と思うかもしれません（笑）

でも、よく考えてみてください。

一度契約してくれたお客さんは、

・あなたの商品やサービスを知っている
・あなたと一度関わっている
・あなたにお金を払った経験がある
・あなたのことをある程度信用している

つまり、

ゼロから関係を作る必要がないんです。

では、どうしたら一つの契約を次の契約につなげられるのでしょうか？

今回はここを考えてみましょう。

---

① 契約した瞬間を「ゴール」にしない

まず一番大事なのは、

契約＝ゴール

にしないことです。

むしろ、

契約＝次の関係づくりのスタート

と考えてください。

契約が決まると、

「よかったー！」

「これで売上ができた！」

とホッとしてしまいますよね。

もちろん、それは嬉しいことです(^^)

でも、そこで気持ちが切れてしまうと、

次の契約にはつながりません。

契約した瞬間から、

「このお客さんに、次はどんな気にかけができるだろう？」

と考える。

これが大事です。

---

② 契約後こそ「気にかけ」をする

ここで登場するのが、

「気にかけ」

です。

実は「気にかけ」は、

契約前だけにやるものではありません。

むしろ、

契約した後の「気にかけ」の方が大切

なんです。

例えば、

「その後どうですか？」

「使ってみて何か困ったことありませんか？」

「先日お話しされていた○○、その後どうなりました？」

「これ、お客さんに役立ちそうだと思ったので送りますね」

こんなちょっとした連絡でいいんです。

大切なのは、

売るために連絡するのではなく、気にかけるために連絡する。

ということ。

すると、お客さんの中で、

「この人は契約したら終わりじゃないんだな」

という気持ちが生まれます。

これが信頼になります。

---

③「次の商品」を売ろうとしない

ここも非常に重要です。

一つ契約が取れると、

「次は何を売ろう？」

と考えてしまう人がいます。

でも、

ちょっと待ってください。

考える順番が逆なんです。

「次は何を売ろう？」

ではなく、

「このお客さんに、次はどんな気にかけができるだろう？」

です。

例えば、

最初の商品を使ってもらったことで、新しい課題が見えてくることがあります。

その課題を解決するために、

「実は、こういうものもありますよ」

と提案する。

これなら、

売り込みではなく、問題解決

になります。

ここが「最強集客メソッド」の大事なところです。

---

④ 一つの契約を「お客さんを知る機会」にする

実は、契約するとお客さんのことがもっと分かります。

何に困っているのか。

何を求めているのか。

どんな未来を望んでいるのか。

何を大切にしているのか。

契約前よりも、契約後の方が、

お客さんのことを深く知ることができる

んです。

だから、

「契約したから、もう売れない」

ではありません。

むしろ、

契約したからこそ、次の「気にかけ」ができるようになる。

ということです。

---

⑤「ありがとう」をもらったら、そこで終わらない

もう一つ大事なことがあります。

お客さんから、

「ありがとう！」

と言われた時。

普通は、

「こちらこそ、ありがとうございます！」

で終わりますよね。

でも、ここで終わらせない。

「そう言っていただけて嬉しいです。ちなみに、今後こうなったらもっといいな、ということってありますか？」

と聞いてみる。

すると、

「実は……」

と新しい話が出てくることがあります。

その「実は……」の中に、

次の契約の種

があるんです。

だから、

お客さんの「ありがとう」の後を大切にする。

これ、ぜひ覚えておいてください。

---

⑥「一人のお客さんから何回も喜ばれる」を目指す

ここまで読んで、

「じゃあ、次の契約を取るためにどうすればいいの？」

と思ったかもしれません。

答えは意外とシンプルです。

一人のお客さんに、一回売って終わりではなく、何度も喜んでもらう。

です。

一回目の契約で喜んでもらう。

その後のフォローで喜んでもらう。

困っていることを解決して喜んでもらう。

新しい情報を教えて喜んでもらう。

そしてまた、

「こんなのもありますけど、興味ありますか？」

と次の提案をする。

この繰り返しです。

つまり、

「契約を増やす」のではなく、「喜んでもらう回数を増やす」。

そう考えると、お客さんと話すのが楽になりませんか？(^^)

最後に

一つ契約が取れた時、

「よし！次のお客さんを探そう！」

と考えるのも大切です。

でも、その前に、

「今、契約してくれたこのお客さんに、次はどんな気にかけができるだろう？」

と考えてみてください。

新しいお客さんを一から探すより、

すでにあなたを知ってくれているお客さんとの関係を深める。

そして、

一つの契約を、一回きりの売上で終わらせない。

これができるようになると、

「一件契約が取れた」

ではなく、

「一件の契約から、次の契約が生まれる」

という流れができてきます。

そして、この流れを作るのに特別な営業トークは必要ありません。

必要なのは、

「このお客さんに、次はどんな気にかけができるだろう？」

という気持ちです。

一つの契約を取ったら、

「次、何を売ろう？」ではなく、
「次、どんな気にかけができるだろう？」

です。

この違いが、次の契約を生みます。

ぜひ今日、契約してくれたお客さんを一人思い浮かべて、

「この人に、次はどんな気にかけができるだろう？」

を考えてみてくださいね^ ^

※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＜;)

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。