若林担当モエル塾生メルマガ20261021

※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、

「最強集客メソッドが一番簡単にできる方法とは？」

です。

塾生の皆さんと話をしていると、こんな声を聞くことがあります。

「最強集客メソッドを実践しようと思っているんですが、なかなか行動できないんです……」

「気にかけも、あなたレターも、やらなきゃいけないと思うと、何から始めたらいいのか分からなくなってしまって……」

うーん、分かります。

学んだことが増えるほど、全部やらなきゃいけないと思ってしまうんですよね。

でも、ちょっと待ってください！

実は、最強集客メソッドを簡単に実践する方法があります。

それは……

一度に全部やろうとしないことです！

「えっ、それだけ？」

と思いましたか？（笑）

でも、これが大事なんです。

今日は、その理由をお話ししますね。

---

① まずは一人のお客さんを思い浮かべる

最強集客メソッドを実践しようとすると、

「あなたレターを書かなきゃ！」

「もっと気にかけをしなきゃ！」

と、やることばかりに目が向いてしまうことがあります。

でも、考えてみてください。

私たちが本当に向き合っているのは、メソッドではありません。

目の前にいる、一人ひとりのお客さんです。

だから、最初にやることはシンプルです。

今、あなたのお客さんの中で、

「最近、どうしているかな？」

「何か困っていないかな？」

「何か喜んでもらえることはないかな？」

と思う人を一人だけ思い浮かべてみてください。

まずは、それだけでいいんです。

最強集客メソッドを実践するために、お客さんがいるのではありません。

お客さんに喜んでもらうために、最強集客メソッドがあるんです。

この順番を間違えないでくださいね(^^)

---

②「どんな気にかけができるだろう？」と考える

一人のお客さんを思い浮かべたら、次に考えるのはこれです。

「この人に、どんな気にかけができるだろう？」

難しいことをする必要はありません。

例えば、

・以前話していたことの、その後を聞いてみる。

・お客さんが興味を持ちそうな情報を送ってみる。

・最近会っていないお客さんに、元気にしているか連絡してみる。

・お客さんが頑張っていることを応援する。

・ちょっとした変化に気づいて、声をかけてみる。

これだけでも立派な「気にかけ」です。

大事なのは、上手な会話をすることでも、何かを売り込むことでもありません。

「あなたのことを気にかけていますよ」という気持ちを、相手に伝わる行動にすること。

まずは一人のお客さんに、一つの気にかけをしてみましょう。

---

③ 完璧を目指さず、30点で行動する

ここで、もう一つ大事なことがあります。

それは、**「30点で行動する」**という考え方です。

気にかけをしようと思っても、

「どんな言葉で連絡しよう？」

「こんなことを聞いたら迷惑かな？」

「もっといい内容にした方がいいかな？」

と考えすぎて、結局何もできなかった……。

そんな経験はありませんか？

私も、何かをやろうとすると、つい考えすぎてしまうことがあります。

でも、どれだけ頭の中で考えていても、行動しなければ相手には伝わりません。

それなら、完璧な連絡を考え続けるより、まずは短い一言を送ってみる。

例えば、

「先日お話しされていた件、その後どうなりましたか？」

これだけでもいいんです。

もちろん、相手の状況やタイミングへの配慮は必要です。

でも、必要以上に難しく考えなくても大丈夫。

100点の行動を一回するより、**30**点の行動を続ける。

この積み重ねが、お客さんとの関係を深めていきます。

---

④ 一つの行動から、次の行動につなげる

一人のお客さんに気にかけをすると、そこから次の行動が生まれることがあります。

例えば、連絡をしたら、

「実は、今こんなことで困っているんです」

と相談されるかもしれません。

その話を聞いて、役に立つ情報を伝えることができるかもしれません。

その情報を喜んでもらえたら、次はあなたレターを送るきっかけになるかもしれません。

そして、関係が深まった先に、相談や紹介、次の契約につながることもあります。

つまり、

一つの気にかけが、次の気にかけを生み出すんです。

最初から、

「どうやったら契約が取れるだろう？」

と考えなくてもいいんです。

まずは目の前のお客さんに喜んでもらう。

そこから一つずつ、次の行動につなげていく。

これなら、できそうな気がしませんか？(^^)

---

⑤ 最強集客メソッドを「特別なこと」にしない

もう一つ、覚えておいてほしいことがあります。

それは、最強集客メソッドを、特別なときだけにやるものにしないことです。

「よし、今日は気にかけをやるぞ！」

「今日はあなたレターを書くぞ！」

と気合いを入れるのもいいのですが、気合いが必要なことは、どうしても長続きしにくくなります。

そうではなく、普段の生活や仕事の中に取り入れてしまうんです。

お客さんのことを思い出したら、ちょっと気にかけてみる。

お客さんに役立ちそうな情報を見つけたら、伝えてみる。

お客さんと話したら、次にどんなことができるか考えてみる。

そんな小さな行動を日常にしていくんです。

最強集客メソッドは、特別なテクニックを使うことではなく、お客さんとの関わり方を変えること。

そう考えると、ずいぶん取り組みやすくなると思いませんか？

最後に

最強集客メソッドを一番簡単に実践する方法。

それは、

一人のお客さんを思い浮かべて、「どんな気にかけができるだろう？」と考え、一つ行動してみること。

これです。

あなたレターも、気にかけも、全部を一度に完璧にやろうとしなくて大丈夫です。

まずは一人のお客さんに、一つの気にかけをする。

できたら、次のお客さんにもやってみる。

その積み重ねが、やがて大きな結果につながっていきます。

そして、忘れないでください。

お客さんとの関係づくりに、特別な才能は必要ありません。

必要なのは、

「この人に、どんな気にかけができるだろう？」

と考えること。

そして、考えるだけで終わらず、行動することです。

さあ、今日一人だけ、お客さんを思い浮かべてみてください。

そして、その人にどんな気にかけができるか考えて、実際に一つ行動してみましょう！

難しく考えず、まずは30点でいいんです。

その小さな一歩が、あなたの集客を変えるきっかけになるかもしれませんよ^ ^

※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。