

目的: 短期間で売上を上げるヒヤックが知りたい!

@sanada3730

お客様自動的に生み出す究極の営業システム



1. 情報ツールで「そのうち売」を準備する
2. 相手から手を挙げてもらうことにより専門家として位置付ける
3. 成約に至るまで、お客様自ら登壇するスムーズな階段を用意する

ステップを踏んで営業する

2つのやり方

- ① アンケートを依頼する方法

- ② 特別レポートを無料で差し上げる方法

お客様に手を挙げてもらう後はどうすればいいか

そのうちお客様があなたに与える3つのメリット

- ① ライバル会社が「群ら」がっていない
- ② 集客費用が安い
- ③ 「いますぐ」売」に育っていく

あなたの会社が90日で儲かる! 神田昌典 著

魔法を起こすポイント

- ① 売込み臭がほとんどないように作る
- ② 相手にとって得がある提案をする
- ③ 次の行動を起こしてもらうために必要な情報はすべて与える

① できる営業マンはしゃべらない

まず、「お客様はどんな商品が欲しいのか?」と聞く

そして「こんなんで困っています。そこで価格はこのぐらいで」とお客様のほうから話をさせる

② ビジネスは単純な話

- ① 見込客を費用効果的に集める
- ② その見込客を成約に既存客にする
- ③ その既存客に繰返し買ってもらう固定客にする

③ 行動する原因

- ① 快樂を求める
- ② 苦痛から逃げる

↑
このほうが強い
行動要因になる