

最強集客メソッド

【レベル3:「あなたに聞いてみよう」と言われる】

『笑顔トーク』

『笑顔トーク』は
どんな時に使うのか？

見積もり依頼が来て、
商談をしている時に使う



具体的に『笑顔トーク』とは
どんなものなのか？

商談の時に、
「笑顔」という言葉を
10回以上言うだけ



「笑顔」を10回言うと、
どんな効果があるのか？

契約率が、
格段にアップする。



成功事例のほんの一例を紹介

新築住宅販売：小川さん

5社相見積もりの悪条件の中、
一番高い見積もりを出したのに
「契約」になった。

引き渡しを終わったあとに、
なぜ、契約をしたのか聞いてみると…。

最初、小川さんは、「笑顔」「笑顔」って、どこかの宗教
みたいに言うので、ちょっと変な人かと思いました。

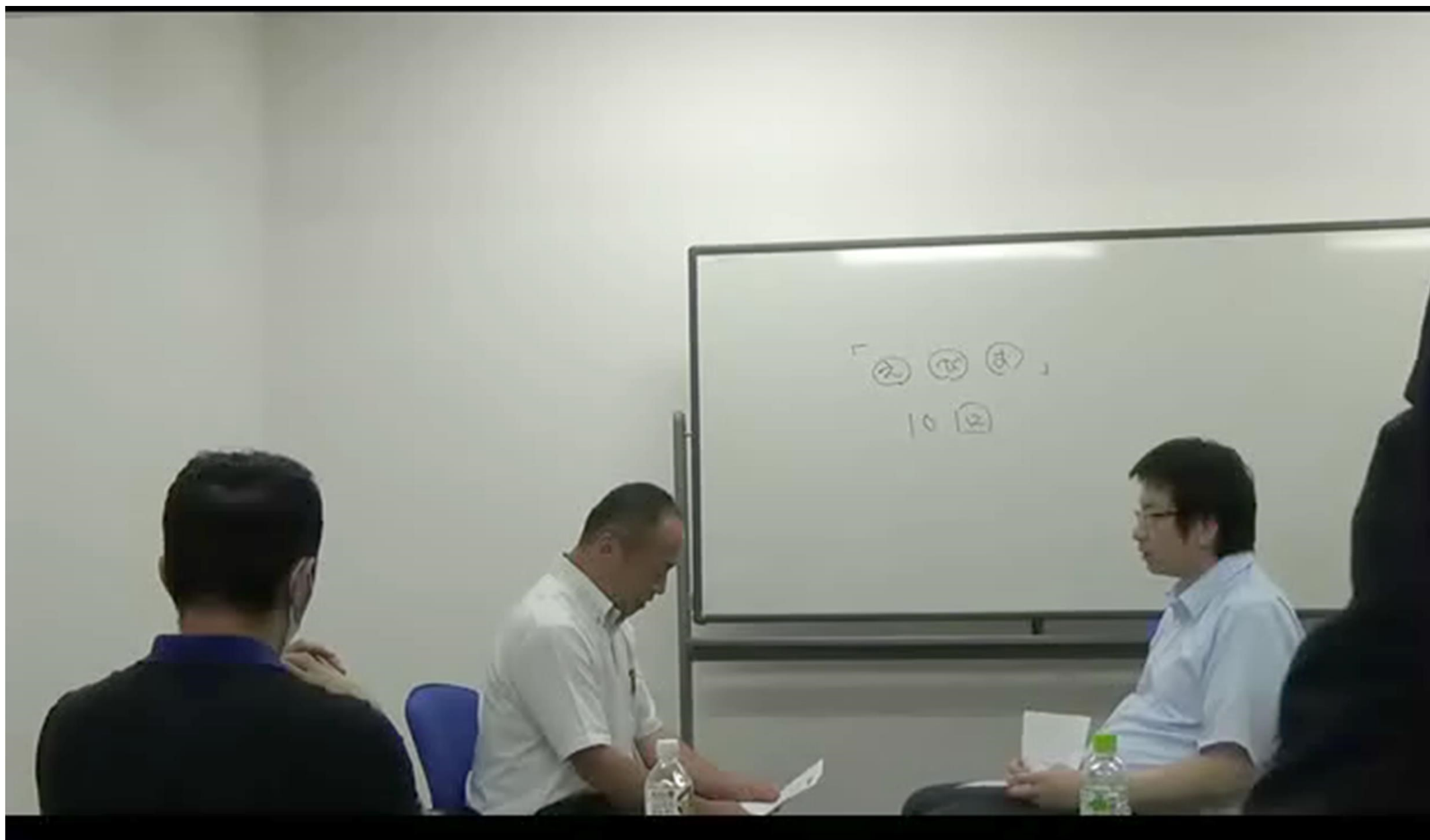
しかし、終始、ご家族の皆さんが「笑顔」になって欲しい
と言っていたので、私たちを一番考えてくれているの
は、小川さんだと思いました。

そして家族も全員一致で、小川さんに決めました。

『笑顔トーク』の効果を実感するために・・・

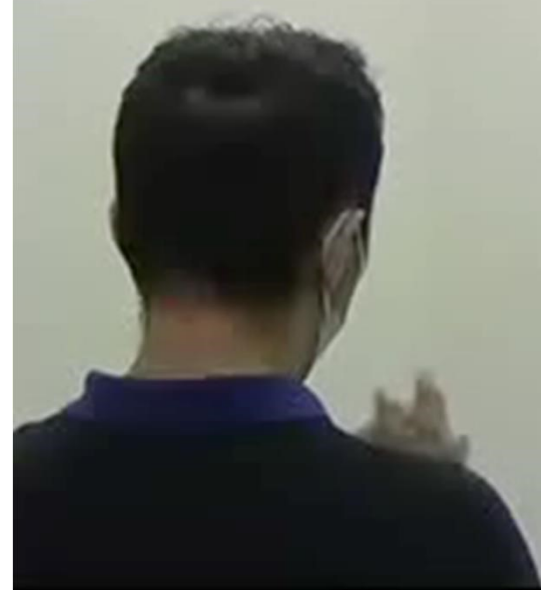
- ・『笑顔トーク』が入っていない商談
 - ・『笑顔トーク』が入っている商談
- を比べてみよう





二人の感想は・・・

$\{ \textcircled{2}, \textcircled{10}, \textcircled{3} \}$
 $10 \mid 2$



『笑顔トーク』を使うとお客さんは、
「私を思ってくれてる」と
感じるようになる。

動画で営業マン役を
やっていた人に
感想を聞くと・・・

「すごい不自然だし、言いづらかった」

でも、お客さん役の人に 感想を聞いてみると…

「笑顔」がない時

売り込み感があつた

「笑顔」が入った時

私のことを
一生懸命考えてくれる
この人から
買いたいと思った。

商談時に、10回「笑顔」を入れると、
不自然な会話になる

それでいい。

『笑顔トーク』2つの実践ポイント

- ①うまくしゃべろうとしない
- ②不自然でもいいから、
10回「笑顔」と言う

たどたどしくても、お客さんは必ず

「私のことを、**考えてくれている**」
と感じてくれる

- お客様第一
- お客様さんの「笑顔」のために

この2つの違いは何か？

「お客様第一」という言葉を言うと、
自分の感情を動かさずに、言うことができる。

「お客様の笑顔のために」と言うと、
自分の感情が動く。

自分の感情が動くから、お客様の感情が動く。

だから、『笑顔トーク』は契約率がアップする。

お客さんの前で
自分の感情を動かすことに
慣れていないと、
『笑顔トーク』をするのに抵抗を感じる。

でも実は、
そういう人こそ、効果が出やすい。

なぜなら、
自分の感情が大きく動いてしまうから。

『笑顔トーク』をするのは、ちょっと・・・
と思った人は、チャンス！

商談は『笑顔トーク』で、
契約率アップをしていこう！