

## 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。

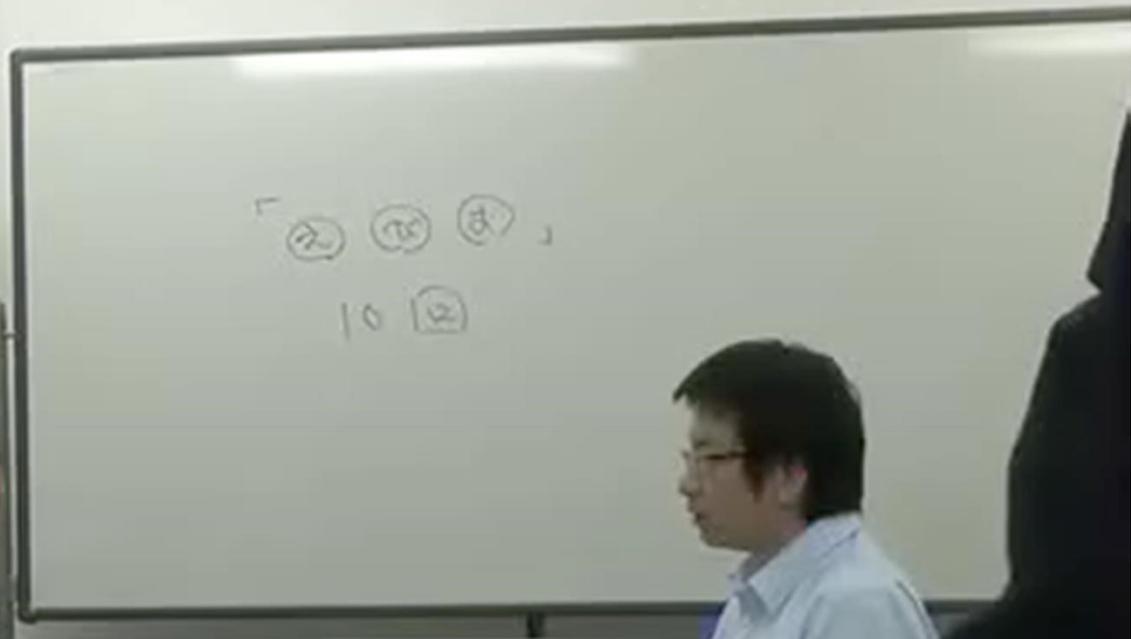
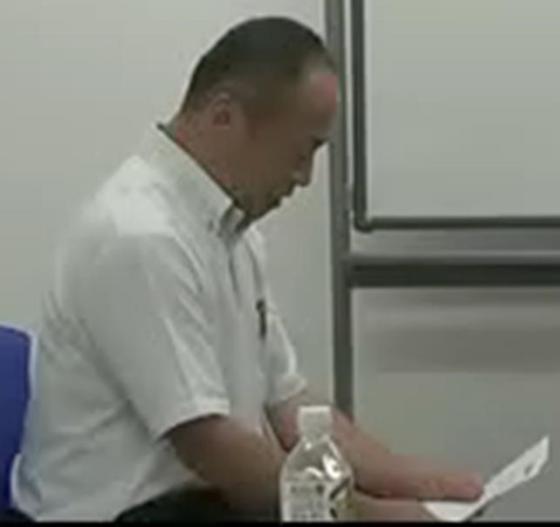
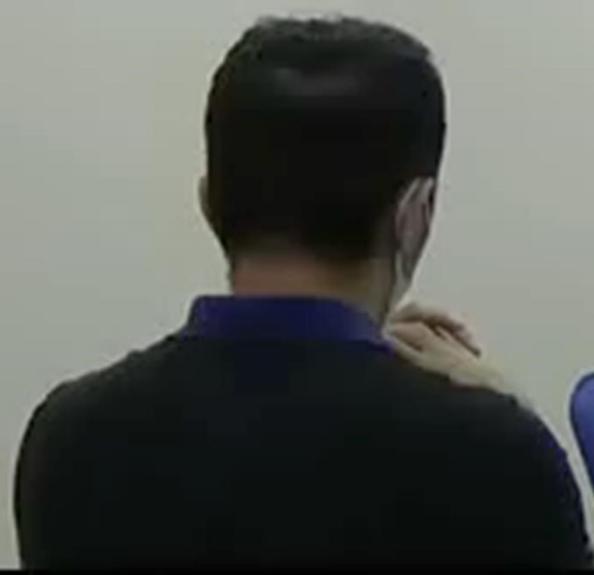
そして家族も全員一致で、小川さんに決めました。

『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

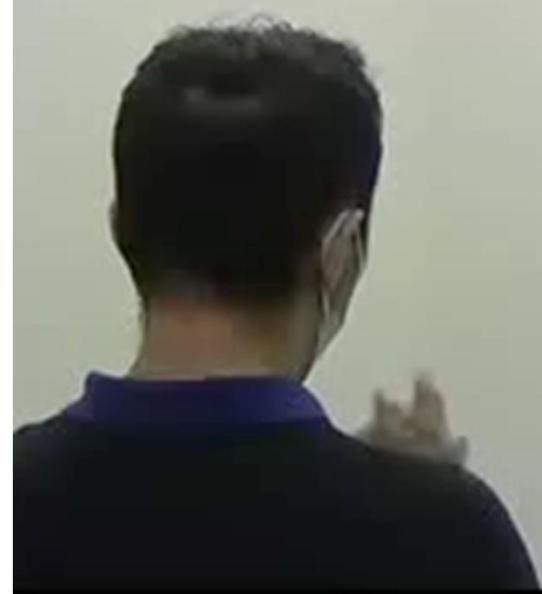


② ③ ④  
10 ⑤



二人の感想は・・・

② ③ ④  
10 ⑤



『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、言いつらかった」

# 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

売り込み感があった

「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！