

わにれば付録

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。今年は6月頃から暑かったせいか、あまり8月になった感じがしないのは私だけでしょうか。さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

売り込みして感謝される方法！

全ての企業にとって、セールスは不可欠です。とはいえる相手が「売り込みだ」と思って嫌がっているのに勧めなくてはならないのはなかなか辛いものです。

そこで今回は「売り込みして感謝される方法」を発見しましたので、ご紹介したいと思います。

この方法のポイントを一言で言うと、

「普段から小さなお世話をしておくこと」

です。

一体どういうことか？カーディーラーの事例でお話しましょう。

< A パターン >

新車購入後のコンタクトは・・「車検のお知らせハガキ、新車フェアの郵便物」のみ 「3年
後に突然、買い替えのセールス電話」

< B パターン >

新車購入後のコンタクトは・・「月に1回程度、エンジンの調子などのケア電話」 「3年後、
買い替えのセールス電話」

3年後にセールス電話する点は全く同じですが、Aパターンの突然のセールスは誰しも不快に感じるはずです。ところがBパターンの場合はどうでしょう？いつも車の調子を心配してくれていた営業マンが今回は買い替えを勧めてくれている、と感謝の気持ちで受け止めてくださる可能性は大いにあります。「売り込み」と「感謝」の違いは、セールスの内容ではなく、普段の信頼関係づくりにあるわけです。

月1回、電話日を決めて、全お客さんに10分ずつフォローする、たったこれだけのことで、「売り込み」が「感謝」に変わるものならば、是非やるべきですよね！