

【セールスの断り文句への対処】

●お金がない

そうなんですね。（同意）

仮にお金の問題がなければ

本当はどうなりたいですか？

1.本当にお金が無い→売らない

2.本当に無いわけではない→具体的に
月どれくらいが大丈夫か、予算

・自己投資の必要性をYoutube等で教育

3.断り文句

→いつもお金がないとあっさり断られる
なら

・トークスクリプト見直し

・LINE@教育見直し

●誰かに相談

大切な事ですし、そうですよね

ところで〇〇さん自身は、本当はどうなりたいですか？

・ YoutubeやLINE@、ブログで成功する人の特徴として教育

●今じゃない

→今やる理由を伝える

・ YoutubeやLINE@、ブログで今やる理由教育

●投資意識を持たない

→難しい。再教育。Youtube見せる

●同業他社のサービス受けてる

→相手にとって自分のサービスが必要か？

必要なら売る

実際、どんな同業他社のサービス受けるか聞く

・他のサービスとの違いをYoutubeやLINE@、ブログで教育

●イメージできない

→相談者と同じような人の成功事例

・実績者のスクショや動画をLINE@で見せる

●自信がない

→私でもできそうと思ってもらう。成功事例

あまりにマインドが低い場合、断る

・実績者のスクショや動画

・小学3年生でもわかるような配信

●クレクレ君

→ノウハウ教える代わりに何かしてもら
う

Youtube高評価

ライブに遊びに来る

紹介してもらって売り上げの20%あげる

ファンになってもらって再教育

長い年数かかって購入する事もある

※赤文字は、成約率を上げる教育の方法