

# 一人目のお客様を仕組みで生み出す7つのステップ

---



1人ビジネス大学  
主催 西田 光弘

# はじめに

---

- ・ この音声の目的
- ・ 0から1が一番大変
- ・ なんとなくお客様がとれるのではなく意図してお客様をとれることが大切

# 私は何屋さん

---

- あなたは何屋さんですか？
- お客様は誰ですか？

# メニュー表(価格表)

---

- メニュー表はありますか？
- 作り方: まず集める。
- 内容を分析
  - まずはマネ
  - 無い商品・サービスも入れる。
  - メニュー表のレイアウトを整える。

# 名刺もはっきりする。

---

- 屋号
- 実績
- 呼び名(肩書き)

# 販促ツール(CD)

---

- ・パンフレット・CD
- ・ツールの内容
  - 使うと・利用すると得られるお客様のメリット
  - 悩みが解決するノウハウを入れる。

# メニュー表との関連性

---

- 儲けたい商品 = バックエンド商品・業務
- 例: 税理士さん

# 売る

---

- ・販売価格は2・3000円(定価は5・6000円)
- ・もう一度会うことを約束する。
- ・返品規定をつける。

# ヒヤリング(面談)

---

- 状況調査(現状把握)
- 問題を引き出す。
- CDだけでは解決できないことも多い
  - バックエンドのプレゼンをする。

# バックエンドの販売

---

- クロージング
  - 自分から御願いしない。
  - お客様は自分で決めたくない。
  - 買う決断をさせない。
    - じゃあ、いつにしますか？
    - 買うことが前提の質問をする。
- デリバリー
- 顧客サポート
  - 電話一本を入れる。
  - あなたを好きになってもらう。

# リピート / 紹介

---

- 口癖の勧め。
- さんと同じ立場同じ悩みを抱えて困っている方いませんか？よかつたら紹介して下さい。
- 紹介は御願いしない。
  - よろしかったら解決しますよ。
  - いつかは紹介してくれる。

# お勧めの習慣

---

- 表を作成する。 (Excelファイル別途DLできるようにしてあります。)
    - 会った人の数
    - CDを渡せた数
    - 2回目
      - 会えた
      - プрезентーションができた数
    - バックエンドが売れた数
  - 記録を取ることで予測が可能になる。
-

# FAQ

---

# USPは意識しなくてもよいのですか？

---

- 一年目はUSPはいらない。
- さんだから御願いされる。でOK
- ライバルは調べるが、提供するときは意識しない。
- 相手が喜ぶことに焦点をあてる。

# クロージングのポイントは？

---

- ・クロージングの魔法のステップはない
- ・営業の本を2,3冊読めばタイミングはわかる。
- ・お客様の質問の後に、二者択一を入れる。

# おまけ

---

- メニュー表の作り方
- 名刺に記入するもの
- 販促ツール

# メニュー表の作り方(集め方)

---

- ・ 直接お店に行く(メモ・写真)
- ・ インターネット
- ・ 集めるとき判断しない
- ・ 5～10あれば十分
- ・ 同じ業種が無い場合 = 似た業種を
- ・ サービスの提供の仕方
  - 成果物を納品
  - コンサルティング
  - 代わりにやってあげる(業務代行)

# メニュー表の作り方(分析法)

---

- ・ 分解して安い順に並び替える。
- ・ オーダメイド化しない。
- ・ パッケージ化する。
- ・ できないこともメニューに入れる。

# メニュー表の作り方(価格体系)

---

- 概ね三つ
  - コンサルティング: 時間単価
  - プロに頼むと一瞬で解決する: 解決したらいくら
  - お客様にもできる: 代行型

# 名刺に記入するもの

---

- キャッチコピー
- 屋号
- 解決してあげられること
- 裏にキャリア・実績
  - ×なんでも屋
  - とがっているものだけにする。
  - それ以外はメニュー表で提示する。

# 販促ツール

---

- ・効果が高いのはCD
- ・ネタは出し惜しみをしない。
- ・安いサービス解決策として

# CD制作ステップ

---

- 提供しているサービスの本を持ってくる。
  - 教えてあげたいキーワードを付箋に書く
  - 付箋を並び替える = 目次創り
  - 序章 + 4 ~ 7章
  - 序章 = 読んだら解決できること(メリット)
  - 付箋を4 ~ 7個のグループに分類する。
  - ボイスレコーダーで目次に沿って順番に話す。
  - パソコンに転送する。
  - パソコンで編集する。
  - サウンドエンジン(無料音声編集ソフト)
  - CDに焼く。
  - プリンターでラベルを
-

## 西田光弘への連絡先

---

株式会社 サポ - トプロ

〒221-0834 横浜市神奈川区台町13-17

045-324-8128 045-324-8368

[dai@support-pro.jp](mailto:dai@support-pro.jp)

URL:<http://www.wakuwakuwork.com>

メールマガジン：1人ビジネスであなたも年収1000万円稼げる！

---

制作 クリエイティブサポート 石丸 ひろし