

# 今すぐ使えるBtoB営業活動のツボ

起業マニュアル無料版その5

<<魔法のFaxテンプレート付き>>

ジオプランニング

皆川源太郎

<http://geo.jpn.org/>

今回はアポ取りについてです。

みなさんは今、元々苦手な事などから「営業活動」と言う物に慣れず苦しんでいる事と思います。

### どうやればアポイントがとれるんだあ～～！！

営業と言うことになるとどうしてもクライアントと会って話しをしないと始まりませんよね。

そして、そもそも会って話す約束、いわゆる「アポ取り」が出来ないとチャンスさえ手に入らないですね。

はい。

こんな方法があります。

この方法は結構有名ですが、素人さんにはあまり知られていません。また、営業を受ける側は知っていてもそれと気がつかない物です。

ここで紹介する方法は、弊社の物ですのでWeb広告代理店としての営業トークですが、どの業界にも応用して頂けますので、弊社特有の箇所は御社の業態や商品に読み替えてみて下さい。

### そもそも、アポ取りが難しいのはなぜだか知っていますか？

それは「タイミングが合わないから」です。

もし、みなさんが会社に居る時に営業の人から電話がかかってきたとします。

商品がなんであるか？或は何処の会社なのか？

そんな事は聞く耳も持たずに、「今自分が暇なのかどうか」によって、

対応するかどうかが決まるはずですよ。

暇を持って余している時に営業さんが飛び込みで来たら、

「暇だし面白いかも知れないから聞いてみる」と言う行動に出るでしょう。

もちろん100%じゃありませんが、かなりの確率です。

そんな暇を持て余している時間帯を知ることが出来たら、

**アポ取りなんて簡単です。**

それをお教えします。

目的の会社のひとがいつ暇なのか？

それを知るには本人に聞くのが一番です。

「じゃあやっぱり電話でアポ取りしないと…」ええ、そうなんです。

しかし！

ただ電話するんじゃないです。

電話の前に一本Faxを送ります。

そんな魔法のFaxの内容は以下のような物です。

**<魔法のFaxテンプレートここから>**

**〇〇〇株式会社 御中 販売促進ご担当者様**

**ホームページを拝見し連絡させて頂きました。**

**弊社は販売促進のお手伝いをしている〇〇〇〇〇ともうします。**

**特に〇〇〇業界の集客を得意としており、**

**お客様にご好評をいただいております。**

**さて、早速ですが今回Faxさせて頂きましたのは、御社に取って**

**非常に有益と思われる〇〇〇業界に最適な集客法の**

**最新情報を入手致しましたので、そのご紹介をさし上げる為です。**

**しかも、今回はごあいさつも兼ねてのご紹介ですので、**

**全くの無料で最新情報を差し上げます。**

**詳しくはお伺いさせて頂きまして、そのときにお話したいと思います。**

**日程をお伺い致したく存じますので、明日午後3時ころ**

**また改めてご連絡さし上げます。**

**突然のFax失礼致しました。**

**<魔法のFaxテンプレートここまで>**

これだけです。

実際に電話して一言目は「Faxをお送りした〇〇ですが、ご覧いただいていたかでしたでしょうか？」という感じです。

読んでくれていなければ慌てて「ああ、済みません…」とかいいながら、探し出してくれるでしょう。

ここで、あなたが主導権を握ります。

なぜ？

相手は「Faxを読んでいなかった。悪いことしたなあ。」と言うのが潜在意識にあるので、どうしても低姿勢になります。

ここでふてくされるようなクライアントはお金払いもわるいので時間のムダです。早々に引き上げましょう。

もちろん、ここで大きく出るのではなく、全くこちらの手落ちでしたと言わんばかりに、丁寧に接します。

目的は「私は大事にされている」とクライアントに感じて頂く事です。

その空気を利用し、日取りを相手に合わせて約束します。

そして、実際に訪問すると、最新情報を入手したと言っているの、伺ったら必ずその話を聞かれるでしょう。

例えば、「Web戦略による集客のご案内」とか題して、オーバーチュアーの資料と、みなさんが自らオーバーチュアーの利用体験等を無料レポート形式にまとめて、それを簡単に出力した小冊子かCDにデータを焼いてプレゼントします。

もちろん、行き先の会社がオーバーチュアーに広告を出していない事を確認する方法は、いくつかの関連キーワードで実際に調べてみるしかありません。

しかし固くなる事も、多くを語る必要もありません。

多くを語ればボ口が出やすくなりますし、何より安っぽくなります。

聞かれた事にのみ答えるくらいで十分です。

例えば、会議室等に通されたら名刺交換をして

「こちらをお持ちしました。ご覧下さい。」等と言い放ち、相手が読んでいる間に成功談を口頭で語ります。

「実は私もこんなに効果的だとは思わなかったんですが、本当に凄いです。」等と、挟んだりします。

ええ、相手は読んでいますが本当に集中してはいません。

ですから、読んでいるフリに近いです。

そこへあなたが喋りだせば、相手は「読む手間が省けて嬉しい…」と言う感情が生まれ、「助かった…」と潜在意識で感じます。

その隙を見て取り、「素晴らしいと思いませんか？」と声をかけます。

これで、「ええ…」とか「そうですねえ。」等と答えればもうこちらのペースです。

「こちらに記載された方法で実行すれば御社の売り上げが上昇する事はもちろんです。更に今なら弊社も限定10社様モニターキャンペーン中ですので…」今だけの旬の情報をお伝えします。

しかし、その資料を持って行って「ああ知っているよ。」

と言われれば、「ええ、有名ですからね。」等と切り返して

更に質問してみてください。

### **「では、どうすれば一番効率よく集客できるかご存知ですか？」**

これを聞かれてすらすら答えられる人は居ないでしょう。

分からないと言う答えでしょうから、そこに一つビジネスチャンスを見いだせる訳ですよ。

そのための資料がこちらです。と言って、あなたがまとめた資料を渡します。

これを深く読ませる必要は無く、もらってはわるいと思えるようなファイルにとじる等して目を通してもらいます。

ええ、当然回収する為です。

ここで、「御社ではオーバーチュアー等の利用はされていますか？」等と聞きながら、スッと手を伸ばせば相手はファイルを返してくれます。  
渡す様子が無ければ「よろしいでしょうか？」と声をかけます。  
それでファイルを回収したら何かの事例の動向を示したグラフ等上昇志向の有るページを広げ、デスクにアチラ向きに置きます。

すると、話しの最中の半分近くの時間クライアントの視線はそこに釘付けです。  
もちろん、そのページには目一杯美味しそうな事を大きめの文字で羅列しておきます。

### **これが非常に効きます。**

これでオーバーチュアーに興味があって、しかし効果の程を引き出す方法を知らないそして、知りたいと思っている見込み客を獲得できてしまいます。

「これで何を得られるのか？」 「どういう利益があるのか？」 そう、ベネフィットやメリットを紹介し続けます。

決してオーバーチュアーのやり方や、およそ興味のなさそうな詳細を話すような事はしないで下さい。

飽くまでも、オーバーチュアーを紹介する事が目的ではなく、オーバーチュアーの利用で得られる効果を紹介してあげて下さい。

これで、成約率は一割程度です。

それで、その企業と提携契約を結べばOKです。一人見込み客を連れてきたらいくらとかです。

これを先日お話ししたキーワードでやってみて下さい。  
きっと二・三ヶ月後にはみなさんもレクサスに乗っていますよ。  
頑張ってください。

**分からない事はいつでもこちらへ…**

<http://geo.jpn.org/form.html>