

営業しても嫌われない人と嫌われる人の違い

さて本日は、

営業しても嫌われない人と嫌われる人の
違いについてお話して行きます。

その前に、前回までのおさらいです。

なぜ、

ネットワークビジネスは商品もシステムもいいのに
嫌われ詐欺師呼ばわりされるのかということと、

その鍵を握るのは、見込み客であるということをお話しました。

では、その問題を解決する為に、
この見込み客についてお話して行きます。

まず、

この見込み客というのは、「2つの定義」があります。

そして、

この2つの定義以外にも、「3つの段階」があります。

では、2つの定義から見て行きます。

<見込み客の定義>

1. お金を払ってでもその問題を解決したい人
2. お金を払う心の準備ができている人

これが、見込み客の定義です。

次に、3つの段階です。

1. 悩んでいると認識している
2. その解決策を積極的に探しに行っている
3. すでに解決を求め商品を購入している

というのが、見込み客の段階です。

このままでは、まだ分からないと思いますので、もう少し詳しく説明していきます。

まず、「見込み客の定義」から

多くの方は、この見込み客を無視し、ターゲットだけを先に決めてしまいます。

が、

しかし、見込み客＝ターゲットではなく

正確には、

見込み客の中からターゲットを絞って行く必要があるのです。

ただ、上手く行かない人は、
そもそも、ここを大きく勘違いしています。

これは、少し考えれば分かるのですが、
冷やかし客を絞ったところで、冷やかし客しか残りません。

当然です。

しかし、

見込み客を絞れば、さらに具体的な顧客像がはっきりします。

だから、

まずは、見込み客を把握した上で、
ターゲットを絞っていかなければ行けないのです。

そして、

その見込み客とは、この2つの定義に該当する人です。

ただ、

あなたはこの2つの定義を見て「そんな都合のいい人いるわけないよ」
と感じていると思います。

その疑問を解決するのが、「見込み客の段階」です。

こちらも、詳しく見て行きます。

1番は、
悩んでいるだけでお金を払ってまで解決を望んでいない
という状態なので、どちらかというところ「冷やかし客に近い」
状態です。

2番は、
お金を払う意思はできているけど、まだどこで解決するか
(お金を払うか)を決めていないので、「見込み客かも」と
いう状態です。

3番は、
お金も払っているし、どこで解決するかも決めているので、
「完全な見込み客」です。

ただ、

多くの方は、3番の方は他社で商品をすでに購入しているので
「もう無理だと」勝手に決めつけています。

しかし、

3番以外は、見込み客でない、もしくは見込み客かもしれない
ということです。

そして、

営業で嫌われる人はターゲットだけを定め「1番」の
悩んでいる人だけに営業するから嫌われてしまうのです。

では、

なぜ、ネットワークビジネスと聞くだけで
多くの人は懸念するのか？

それは、

0番の人にアプローチする人が多いからです。

その0番とは、

0. 悩んでもなければお金を払う意思もない

ということです。

これは、ネットワークビジネスでなくとも
誰だって嫌になるに決まっています。

しかし、

儲けることが出来ない人は、手当たり次第に目につく人
すべてにアプローチするから嫌われるのです。

しかも、

「この商品は最高です」という
エゴの押し売り営業をするからたちが悪い。

これは、宗教の勧誘も基本同じです。

自分がいいと思うものは、

「きちんと説明すれば、相手もいいと思うに決まっている」

という

前提の思い込みで勧誘するから嫌われるのです。

では、

どうすれば喜んで、しかも感謝されるのか？

答えは、簡単に

3番の「競合他社のお客を狙う」ことです。

ただ、

多く人は、もう他で買ったのであれば、無理だと決めつけている点です。

しかし、

これは、考えてみれば分かるのですが、一生のうち一カ所でしか商品を購入しないということなど、まずありえません。

例えば、

マッサージを受けたことがある人は分かると思いますが、

これまでに、一カ所の店舗だけでマッサージを受けたことしかないという人は、まずいません。

おそらくほとんどの人が、
色々な店舗でマッサージを受けてきたと思います。

このように、

競合他社のお客や既存客というのは、
業界から見たら見込み客なのです。

そして、

見落としがちなのが、違う商品であっても
同じ結果を提供しているところも見込み客である
可能性があるので、競合他社と捉えることです。

では、どうすれば、

この競合他社にいる見込み客に出会い
口説き落とすことができるのかについては、

少し長くなったので、次回、お伝えして行きます。