

競合他社からお客を横取りする秘策とは

これまでに、ネットワークビジネスや宗教を行っている人が、「なぜ、嫌われるのか」というお話をしてきました。

おそらくこれまでの話しを聞いて、上手く行かなかった人には大きな気づきがあったと思います。

では、

本日は、喜んでしかも感謝されながら「お客様を獲得する秘策」についてお話ししていきます。

その前に、もう一度、見込み客の3つの段階を思い出して下さい。

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

この3番を狙います。

そうです。

「競合他社のお客様」です。

もちろん、2番でもいいのですが、

この2番は、まだ「見込み客かも」という状態なので
3番を狙うのが一番です。

なぜなら、

ネットワークビジネスに対する不安が取り除かれた状態だからです。

ただ、

これはネットワークビジネスだけに限ったことではありません。

何でもそうですが、

大半の人は、新しく始めるものには、恐怖を感じリスクが先行します。

ですので、

まず、その人がその業界の商品を使った経験があるかというのは、
成約を勝ち取る上で、大きく影響するのです。

もちろん、

今まで業界の商品を買ったことがない
始めての人を業界に入れることもできます。

ただ、

その場合、営業方法が異なります。

簡単に説明すると、

業界の商品をまだ使っていない人は、
恐怖やリスクが先行しているので、夢を語り低単価で
まずは業界に入ってきてもらう必要があります。

しかし、

業界の商品を一度でも使ったことがある人は、
業界に入る前に感じていた恐怖やリスクはすでに払拭されているので、
ここが大きな違いとなります。

ただ、

上手く行かない人は、競合の商品を買った人は
「もう無理だ」と決めつけてしまうのですが、

実は、この部分が、一番成約率が高いのです。

とはいえ、

普通に自分の商品を説明すれば、
成約するほど相手もバカではありません。

そこには、コツがあります。

そのコツとは、

今取り組んでいるビジネスが上手く行っているかどうか。(質問1)

そして、

何に対してフラストレーションを感じているかを知ることです。(質問2)

ここさえ聞き出せれば、ひっくり返しすることができます。

なぜなら、

上手く行っていないからです。

もちろん、

始めの質問で上手く行っている人は、ひっくり返し出来ません。

ですので、

上手く行っていない人だけを対象にし
何にフラストレーションを感じているかを聞き出します。

あとは、

そのフラストレーションを叩くことで、
見込み客は、次の解決策を求めるようになります。

そして、

その解決策というのは、あなたが扱っている商品です。

では、どこに競合他社のお客がいるのか？

それは、

競合他社が開催する会合やパーティーなどに参加すればいいだけです。

しかも、

直接、色々と聞くこともできます。

あとは、

その中で、成約できそうな人だけと仲良くし
個別でクロージングすればいいだけです。

但し、ミイラ取りにはご注意を。

以上になりますが、いかがでしたか？

実は、ネットワークビジネス自体が悪いわけでもなく
あなたの営業センスがなかったわけでもないのです。

単に、

セールスする相手を間違えていただけです。

しかし、

これからは、このノウハウを生かしガンガン成約を勝ち取って下さい。

そして、

ここまで、お読み頂いて分かったと思いますが、
このノウハウは、ネットワークビジネスに限ったことではありません。
これは、どんな業種にでも使えますので、
是非、あなたのビジネスにお役立て下さい。

ここまでお読み頂き、ありがとうございます。