

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2023年8月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『真っ先に思い出してもらえる存在』

友人の保険営業マンからこんな話を聞きました。

「何度、訪問しても契約をしてくれない社長がいたんです。

半ば諦めかけていたんですが・・・その社長が入院中の友人をお見舞いに行ったんだそうです。

その病室で『保険って大事だ』と思ったらしく、すぐに私に連絡をして契約をしてくれました。

やっぱり、顔をつないでおくって大切ですね。」とのこと。

同様にお客様は本当に必要性を感じるまではあなたには声を掛けてくれないかもしれません。

「あっ、そうだ！あの人に連絡しよう」と実際の連絡が来るまでは数年かかることもあります。

私は某IT系上場企業から講演の依頼を頂いた時にこう尋ねました。

「どうして私を講師として選んでくださったのですか？」

すると担当者が教えてくれました。

「実は3年前から講師の候補リストに挙げてあったのです。」



つまり実際に連絡が来るまでに3年の時間があったわけですが、

実は私はこのパターンを何度も経験しています。

あなたのお客様も必要性を認識しないと行動しません。そしてそれはいつ来るのか誰にも分かりませ

せん。でも、営業訪問、手紙、ハガキ、メール、SNSのコメントやDM、そして今あなたが読んでいる

このニュースレター等を継続して関係性を維持して、そのタイミングが来た時には

「あっ、そうだ！あの人に連絡しよう」と**真っ先に思い出してもらえる存在**になりましょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを

ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロだから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v)と言われる会社です！