

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 2024年6月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『仕事受注の秘密：誠心誠意だけでは足りない理由』

前号で「顧客の創造と維持」のお話をしましたが、この2つのうちでより難しいのは「顧客の創造」です。言い方を変えると「初めてのお客様から受注を獲得するのが難しい」ということ。そのため「仕事を一生懸命、誠心誠意やります！」と見込客に訴えるだけでは不十分です。

例えば、私のような講師の場合、競合となる講師は日本中に数十万人います。その中で受注を勝ち取るためには、営業やPR活動が不可欠です。

しかし、もし私が右図のように「一生懸命やります」とだけ言って営業活動を行ったとします。それで仕事が受注できるでしょうか？おそらく難しいでしょう。

では下図のようにしたらどうでしょうか。具体的な実績、受講者の声、マスコミ履歴等を活用して、自分の強みや成果を明確にアピールする。これにより、相手に興味付けと信頼感を与え、受注につながる可能性が高まります。

受注するためには、ただ「一生懸命やります」「高品質です」「美味しいです」等と言うだけでは不十分です。具体的な実績や効果を示し、興味を引くことが重要です。そして、受注した仕事に対しては、誠心誠意取り組むことでリピートにつながる確率が上がります。

一生懸命やります。
講演のご依頼は
酒井とし夫へ。



【日本全国で大人気！】
累計講演会数
1,000本超！
「スグに役立つ!」「楽しい!」「元気がでる!」と評判の
雑誌プレゼントやフジテレビでも紹介された
新潟No.1講師
酒井とし夫の講演のご依頼はお早めに!

●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」(^o^)と言われる会社です!