

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7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

■『仕事の成約率が劇的に上がる！情報公開の重要性』

時折、次のような問い合わせをいただきます。

「〇〇をテーマにしたオリジナル講演をお願いしたいのですが、数回の打ち合わせを行い、一度お会いして相談したいです。予算もご相談に乗っていただけますか？」

このような場合、私は次のように返信します。

「お問い合わせありがとうございます。私の講演テーマ、内容、時間、料金は次のサイトに記載されています。 [https://\\*\\*\\*\\*\\*](https://*****) ご確認頂けると幸いです。」

実際、このような「相談したい」という問い合わせの**成約率は低い**のです。私の仕事の99%は

「講演をお願いします。日時は〇月〇日、場所は…」と明確な依頼で決まります。

駆け出しの頃は、打ち合わせや資料作成を頑張っても、結果的に仕事に繋がらないことが多々ありました。個人企業では、この時間や労力、費用は無視できません。

では、どうすれば最初から「仕事をお願いします」と明確な依頼を受けられるのか？

それは、**情報を全て公開すること**です。「詳しくはお問い合わせ下さい」としていると、後々の対応が手間になります。最初から商品やサービスの内容、金額、事例、実績をオープンにしておけば、顧客は依頼するかしないかの判断をするだけです。対応や準備の手間が大幅に軽減されます。

商売やビジネスでは、受注するための手間と時間とコストが非常にかかります。これを簡略化し、手間とコストを下げる方法が、**自分の情報を全て公開すること**なのです。

●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」( ^ ^ ) とされる会社です！