

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8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

■『クロージングのコツ』

6月の3連休中に甥っ子が遊びにきました。

彼は専門商社→上場 M&A 企業→大手商社と

キャリアアップしてきたバリバリの営業マンです。

私は研修を担当している企業の社長から「うちの社員はクロージングがヘタだ」という相談を受けていたので、一緒にお昼ご飯を食べながら甥っ子に「クロージングのコツは何？」と聞きました。

彼は即答で「**決定権を相手に与えて、期限を区切ること**」だと言いました。

つまり信頼関係を築き、商品説明をした後は、契約するかしないかの決定を相手にゆだねるのだそうです。そして「契約の可否について〇月〇日までにご連絡ください」と期限を区切るとのこと。

たいてい、期限までに返事がくるし、来ない場合には「ご連絡をお待ちしていましたがいかがですか？」と連絡をして、それまでの経緯からフォローするか、あるいは新規営業に向かうかを定めるそうです。

そして「もう一日考えさせてくれ」という相手には、「ではこれから御社に向かいます。一緒に考えましょう」と伝えて、すぐに相手先に出向く・・・と教えてくれました。甥っ子とは 30 歳以上、年が離れていますが現役バリバリのビジネスマンからは学ぶことが多々あった連休でありました。

●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」(´▽`)と言われる会社です！

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・マーケティングに役立つビジネスコラム 2024年 8月 4週号

■楽しみながらコピー・スキルがどんどんアップする！

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に応用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

■『食べても太らない身体づくり』

このキャッチコピーの良い点は以下の通りです。

- ・具体性: 食べても太らないという具体的な利益を提示しています。
- ・解決策の提示: 読者の共通の悩み(太ること)に対する解決策を示しています。
- ・簡潔さ: 短くて覚えやすく、視覚的インパクトがあります。
- ・ポジティブなトーン: 前向きなメッセージで、希望を与えるトーンが好感を持たれます。

応用例のキャッチコピーとしては次のようになります。

- 1.健康食品業界:「短時間睡眠でも頭がスッキリするサプリ」
- 2.教育業界:「1日10分で資格合格! 社会人向け効率的勉強コース」
- 3.フィットネス業界:「週1で理想のボディを手に入れる〇〇メニュー新登場」
- 4.美容業界:「短時間で美肌を手に入れるスキンケア法」
- 5.ライフスタイル業界:「毎日5分の瞑想でストレスフリーな生活」



楽しみながらどんどん
コピー・スキルがアップ!

これらのキャッチコピーは、元のお手本の良い点を取り入れつつ、それぞれの業界に適した内容に応用しています。具体的な利益を提示し、読者の悩みや望みを解決するメッセージを短く、ポジティブなトーンで伝えています。

●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」(v^v)と言われる会社です!