

＼初期から自分を活かしてお客様に出会う／

自分スタイルで 堅実起業を叶える動画講座



DAY 16

LESSON
DAY 16

～ガツガツしない！セールス～

- 1 ガツガツしないセールスとは？
- 2 自然なセールスアプローチ



DAY16 GOAL

- ・ お客様に喜ばれるセールスを学ぶ
- ・ ガツガツ見えない販売方法を知る

Start with an outline of topics and identify highlights.



こんな経験ありませんか？

スマホに突然の
営業電話

自宅のインターフォンに
出たら、飛び込み営業

この度は新しいキャンペーンの
ご案内で～、○△～～！



「ガツガツしてて嫌だな」と人を感じるのは・・

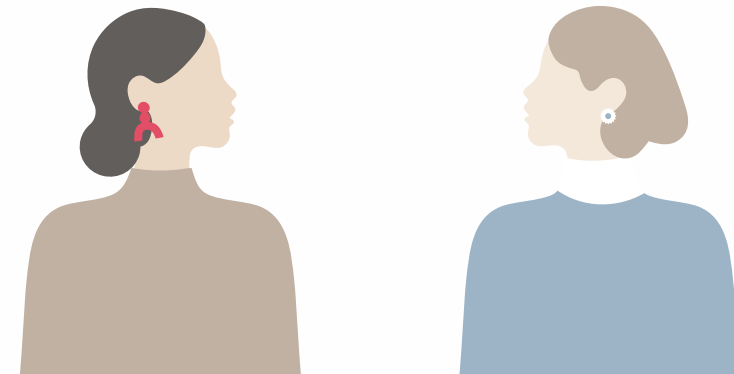
そのサービスに興味がないから！

1 ガツガツしないセールスとは？

How to sell naturally

ガツガツしないセールスをするには？

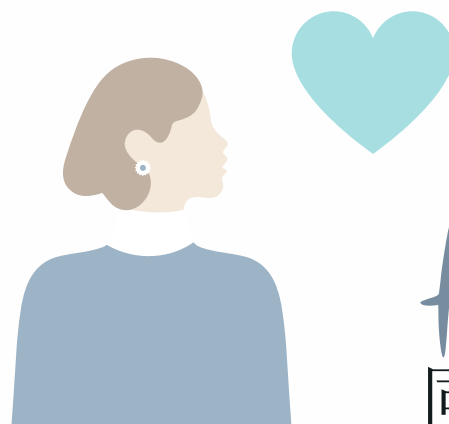
興味のある人に「だけ」 情報を丁寧にお渡しすること



そのサービスに興味がある時

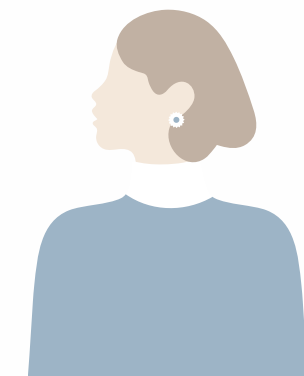
こんなに詳しく
説明してくれるなんて！
親切だなあ。

この営業の人、
もう5分も話してる。
どうやって断ろう・・・。



point!

同じ情報でも、受け取る人の『興味・関心度合い』によって
親切なご案内か？ガツガツセールスか？変わる



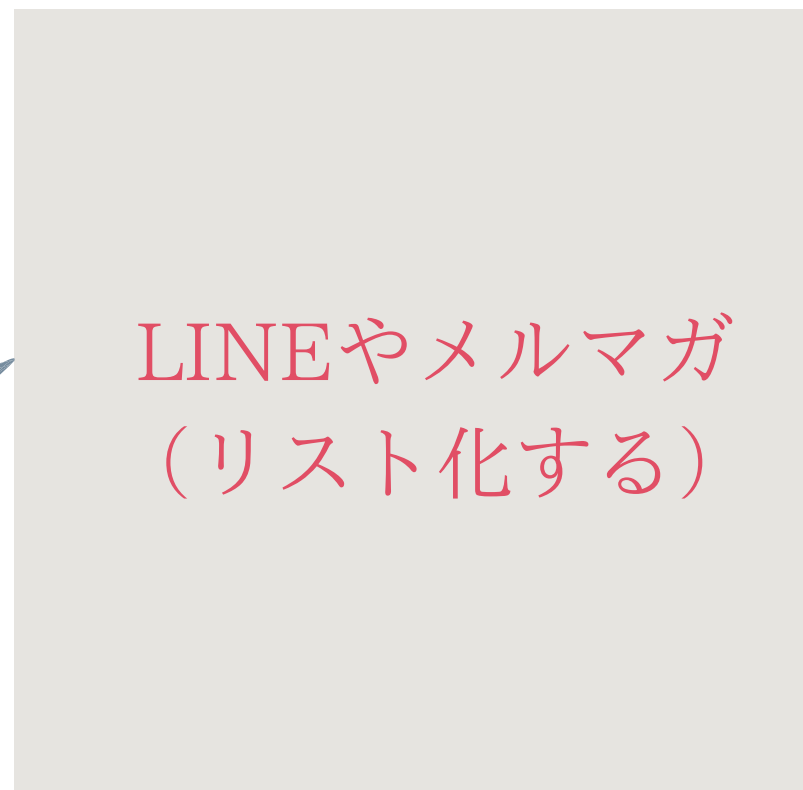
おさらい

だから！あなたとあなたのサービスに興味のある人に「集まってもらう」ことが大事なんです！

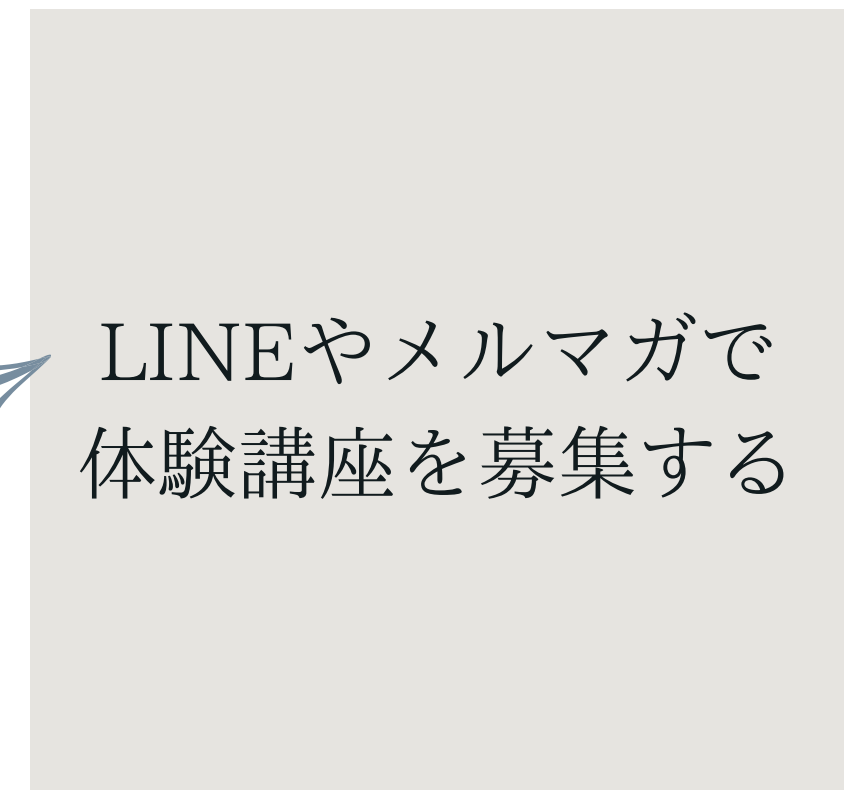
＼ 知ってもらう ／



＼ 集まってもらう ／



＼ 買ってもらう ／



ガツガツしない！セールスのヒント1

サービスはお客様を
ハッピーにさせるもの！

point!

どんな未来が手に入るのか？お客様目線で伝えよう！

ガツガツしない！セールスのヒント2

お客様のニーズをしっかり掴むこと

point!

お客様は何を欲しがっていますか？しっかりお話を聞きましょう！

ガツガツしない！セールスのヒント3

お客様にとってメリットを伝えること

point!

あなたが売りたい理由は、お客様は正直、興味ないです

2 自然なセールスアプローチ

What is a natural sales approach?

自然なセールスアプローチ 1

お客様を焦らせない

point!

「今すぐ!」「本日中に!」など焦る期日を設けないこと

自然なセールスアプローチ 2

商品説明の資料（スライド）を用意する

point! セールスに苦手意識のある方は、特におすすめ！

自然なセールスアプローチ 3

全員に売らなくていい

point!

応援できる人にだけご案内してOK

説明会で使うサービス説明資料を作ってみよう！

- 1 どんな目的のサービス？
- 2 それを受けたらどうなれるの？（お客様にとってのメリットを提示）
- 3 サービスの特徴（3つほど出す）
- 4 受けた方のご感想（あれば）
- 5 どうやって申し込むの？

point!

上記を盛り込んだ資料が一つあれば、セールス感なく説明を進められます

人は見たい未来がイメージできたら
思わず購入したくなる！



DAY16 まとめ

～ガツガツしない！セールス～

- 1 興味のある人に「だけ」継続のご案内をする
- 2 お客様のニーズをよく聞く→必要な説明をする
- 3 セールスに苦手意識のある人は事前に資料を作っておこう

DAY16 WORK

WORK 25 あなたのサービスの特徴は？それを受けたらどうなれる？

スライド資料に記載する内容をリストアップしておこう！

著作権について
すべてのコンテンツの無断転載・無断使用はご遠慮ください。