

「億を稼ぐ」起業家が使う セールステンプレート

こんにちは、船ヶ山です。

「1週間の対面セールスで2160万円稼いだ」

といったら

あなたは、信じますか？

このように言うと、

「自分には無理。セールス嫌いだし」

とあなたは眉間にシワを寄せ
難しい顔をするかもしれません。

が、

心配ご無用です。

今回の方法は、一切売り込むことなく
受注を勝ち取る

そんな魅惑の方法でもあるからです。

しかも、このセールス法は、
すでに多くの方が実証し

高確率を叩き出している手法の1つでもあります。

その証拠に、

冒頭でお話しした2160万円というのは、

僕のクライアントが実証し100%の 成約率で受注した金額でもある

からです。

このように言うと、

「嘘つけ100%なんて、そうそう出るものではない」

とあなたは言うかもしれません。

が、

この成約率は、紛れないの事実であり、

実際、稼いだ金額なのです。

しかも、今回の方法を知れば、
高単価の商品を売ることも可能です。

というのも、

この2160万円というのは、
300万円の商品を7人にセールスし
100%の成約で勝ち取った

そんなクレージーな方法だからです。

$300\text{万円} \times 6\text{人} = 1800\text{万円}$

$360\text{万円} \times 1\text{人} = 360\text{万円}$

合計2160万円

しかも、

300万円の商品売るというのは
5万、10万の商品と違い

お客様もシビアな目でジャッジしてきます。

が、

そんな厳しい目を持ったお客様であっても
もろともしないセールス法で簡単に成約を
勝ち取ることができます。

ただこのように言うと、

「300万円の商品を買ってしまう
方法だとしたら難しいのでは？」

とあなたは感じるかもしれません。

が、

これからお伝えする7つのステップに
沿って話すだけで成約を勝ち取ることは
難しいことはありません。

では、セールスを一切感じさせずに
成約を勝ち取る7ステップについて
解説していきます。

まず1つ目は、

「願望や悩みを聞く」

ことです。

お客は、なぜ商品を買うのか？

というと、

願望や悩みを解消するために
商品を買っているからです。

だから、

商品をいきなり言うのではなく
商品の「先にある」願望や悩みを
聞き出してしまえば、

最後、商品に繋げることは
さほど難しいことではありません。

次に、2つ目は、

「現在の取り組み」

を知ります。

お客は、願望や悩みを解決するために
何らかの取り組みを現在行なっています。

例えば、

ダイエットと行い痩せたいという
願望を持っている人は、

- ・スポーツジム
- ・サプリメント
- ・デトックス
- ・エステ
- ・断食

など様々な方法で願望を達成する
ために努力しています。

が、

その取り組みが必ずしも上手く
行っているとは限らないのです。

それが、3つ目に繋がる

「敵の特定」

となります。

これは、現在の取り組みを聞き

その取り組みは上手くいっているかを
確認するだけです。

これはあなた自身身に覚えがあるかもしれません。

が、

9割の人は願望を達成するための取り組みが
上手く行くことはなくジレンマを抱えています。

ということは、

その現在の取り組みを根拠を示し
叩くことで排除することができます。

ただ、ここでのポイントは、

公的機関などが発表するデータを
示すことで叩くことができるので、

感情的に文句を言って叩くのではなく
信頼あるところの情報を武器として用い
叩くようにしてください。

そうすることで、あなた自身に
まだ信頼がなかったとしてもお客は
信用し、あなたの意見に耳を傾ける
こととなります。

次、4つ目は、

「問題の根源」

になります。

多くの人は、この根源を聞くことなく
すぐに商品を提案してしまうので、

相手の心に届くメッセージを送る
ことができません。

しかし問題には、必ず原因があるように
根源的要素というものが存在しています。

それを見過ごしたまま表面情報だけで提案してしまうと無視されお客は耳を塞ぐようになります。

なので、

提案を急ぐのではなくグッとこらえ
問題の根源を探ることが大切なのです。

その上で、5つ目は、

「解決策の提案」

を行なっていきます。

ただ、ここで誤解のないように言っておきますが、

この解決策というのは、商品ではない
ということです。

あくまでこの段階では、解決策を示すだけで
あって商品を出すということとは違います。

ただ解決策と商品の違いが分からない
という人のために、少し違いを示すと

腰痛に悩んでいた人がいるとします。

その際の原因は、

骨盤が歪むことによるズレであり

「ズレを修復し歪みを治す」

というものが解決策となるのです。

これを見て分かるように
まだこの時点では、商品はまだ出て
きていませんし焦りは禁物です。

次、6つ目は、

「興味の確認」

です。

なぜ、この興味を相手に確認する必要があるのかというと

興味のないものに耳を貸す人はいませんし

あなたも暇をつぶすだけの人に話す時間はないはずですよ。

なぜなら、

時間とは有限であり「命」でもあります。

だとしたら、

お金を払い人生を本気で変えたいという人以外相手にするのは勿体無さすぎます。

ですので、

詳しい話をする前には必ず「興味があるか？」を確認し

本人の口から「YES」を引き出しておく必要があるということです。

そして最後の7つ目は、

「具体的な興味ポイント」

をベネフィットとして本人の口から語ってもらうことです。

ここでのポイントは、

「本人の口で語ってもらう」

ということです。

なぜなら、

人は、相手の話を聞く際は、
他のことを考えることができますが、

自分が話しているときは、
他のことを考えることができません。

ということは、

脳科学の観点から言っても 話すのではなく「語らせる」ことが大切

なのです。

しかも、この語らせるというのには
もう1つのメリットがあります。

それは、

話すと相手に説得を感じさせますが
相手に語らせることで、

こちらは何もすることなく自己説得を
始めてくれるということです。

ここが売り込みを感じさせない
最大のメリットでもあり多くの人が
盲点となる箇所です。

なぜなら、

セールスとは、「話すこと」だと
多くの人は誤解しがちです。

が、

最強セールスとは話すことではなく
相手に語らせ、自己洗脳を促すこと
だからです。

当然、表面的には、「うんうん」
聞いているだけなので

売り込みを感じさせるもありませんし 嫌な印象を残すこともない

ということです。

だから、

この手法は、口下手で話すのが
苦手という人には、

最高な方法である意味、怠慢な人にこそ
向いている方法かもしれません。

なぜなら、

一言、話すごとに成約は落ち、
話さないことこそが最大の成約率を
叩き出す最良の方法でもあるからです。

ですので、

話が下手という人は、この手法を
マスターしビジネスの現場で
是非、活用するようにしてください。

では、

ここまでの「7ステップ」をまとめます。

1. 願望や悩みを聞く
2. 現在の取り組み
3. 敵の特定（上手くいっているかの確認）
4. 問題の根源
5. 解決策の提案
6. 興味の確認
7. 具体的な興味ポイント（ベネフィット）

いかがでしょうか？

この7つのステップを見て、
従来、世の中で言われている手法とは

大きく違ったのでビックリしている人も
多いかもしれません。

が、

これが「億を稼ぐ」起業家が実際に 使用しているセールステンプレート

だということです。

ですので、

セールスが苦手という方には特に使用していただき、
この威力を体感して頂ければと思うわけです。

が、

もう1つセールスに関して多くの方が誤解している
ことがありますので補足しておきます。

それは、

セールスは、質問だという人がいますが
大きな間違いであり、明確に否定します。

なぜなら、

質問してしまうと答えを拡張し広げて
しまうからです。

これでは最後自分の商品に行き着くどころか
見当違いな方向へと進み戻すことができなくなります。

そうではなく、

セールスとは「確認」です。

1ですか、2ですか、3ですか？

2です。

では、2のAですか？2のBですか？

2のAです。

といった具合に確認を通すことで
答えをセグメントして行く必要が
あるということです。

なぜなら、

その会話をなぜ行なっているのかというと
それは仲良くなり親友を作るためではなく

最後、商品を提示し買ってもらうのが
目的だからです。

だから、

質問し可能性を広げるのではなく確認し
問題を解消するための特定が必要になって
くるのです。

このようにセールスとは、
何かを売りつけるための手段ではなく

見込み客の現状を把握し確認を通すことで
よりよい未来や人生をサポートするための
行いでもありますので、

「売りつけてお金を搾取してやろう」

と考えるのではなく、その人の未来を
よくする救世主だという位置付けで
沢山のものを提案してあげてください。

なぜなら、

未来を叶える選択肢を与えることであって
何かを売りつけることではありませんし

「選ぶのはお客様自身」だからです。