

セッション 4. 関係構築の 4 つのパーツ

4-4. 「回答」のパーツ

「CBカレッジ」です。

見込み客から送られてきた質問には、「回答」をしましょう。

もちろん、個別に回答をしたり、
全員に送るメールの文面で回答するという方法もありますが……

ビデオの中で回答すると、リアルタイム感があってより効果的です。

ただし、すべての質問に答えようとすると、膨大な量になってしまうかもしれません。

そこで、回答すべき質問をある程度絞る必要があります。

重要なのは、見込み客の不安を取り除くことです。

あなたが公開するノウハウが「自分向きの方法ではない」と思われてしまうと、セールスに繋げることができないからです。

- ・自分にも使いこなせるのか？
- ・年齢や性別、経験などの条件はあるのか？
- ・結果が出るまでにどれくらいの時間や費用がかかるのか？

などといった質問に答えながら、不安を取り除いていきましょう。

ただし、「誰でも結果を出せます」などと、都合のいい部分だけ答えてしまうと、逆に信頼性が低くなってしまいます。

何かデメリットがあるなら、その部分を正直に伝えるべきです。

そのほうが、結果的に信頼性が高まるからです。

「回答」を見つけ出す質問

注：「回答」のパーツを見つけ出す質問は、見込み客が質問が送られてから回答の文面を考えましょう。

質問

見込み客から送られてきた質問に対して、不安を取り除くことができる回答の文面を考えてみましょう。ただし、デメリットがある場合は、隠さずに正直に伝えてください。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

5-1. 「オファー」のパーツ

CBカレッジ