

No.1セミナー戦略会議

無名な企業が業界地図を塗り変える!

戦略的顧客獲得セミナー構築法

How to build the strategic marketing seminar.

セミナーを活用し、爆発的に顧客を増やす実践的ノウハウ。
コンサルタント、士業など多業種で使える、顧客獲得法とは?



セミナー音声データを
期間限定無料ダウンロード



クリックして音声プレゼントに申し込む



<http://www.no1seminar.com/cddl/>



他社が伸び悩む中、爆発的な集客力を手に入れた秘密とは…



集客に悩む経営者が増える中で…



売上を、飛躍的に伸ばす会社がある。



No.1セミナー戦略会議 代表 遠藤晃

今、再び不況の波が押し寄せる中、集客に悩みや、不安を抱えている、経営者は非常に増えています。その一方で、ある手法で集客力を強化し、業績を伸ばす会社があることをご存知でしょうか？

税理士事務所で●●をテーマに、セミナー開催。その後、参加者が個別相談に移り、一年間で3000万円の売上げアップした。

建築業で地主を対象にセミナーを開催。個別相談に●●という仕掛けをし、営業マンは全て女性だけで済んでしまうほど、セールスが簡略化された。

葬儀業者が60代を対象に「葬儀業者を選ぶ●●」というテーマでセミナー開催。同業他社が一口3,000円で顧客獲得している中、一口20万円のコースで獲得に成功。業界の勢力図を塗り変える勢い。

自動車整備工場でセミナーを開催。今まで気付かなかった自社の●●という「隠れた資産」を活用することにより、集客の不安がなくなり、セミナーから車検や損害保険の契約が急増。

コーチ業の実例。●●というノウハウを活用し、地方限定セミナーを開催。情報格差を埋めるセミナー主催者としてブランド構築に成功。

申し遅れました、私は、No.1セミナー戦略会議 代表の遠藤晃と申します。現在、営業戦略コンサルタントとして活躍しています。

上記の例は、私がコンサルティング行ったクライアント様の実例ですが、集客の仕組みに共通していることがあるのです。

それは、「教育＋営業」というコンセプトで、うまくセミナーを活用しているということ。

実は、この手法に初めて気が付いたのは、私が外資系保険会社のセールスマンをやっている時でした。



御用聞きではなく、専門家。詳しい情報を提供し、判断基準を教える。

あなたは保険の営業にどんなイメージをお持ちでしょうか？「厳しい競争の世界」そう思う方も多いでしょう。実際、入社2年後の定着率が2割という厳しい業界です。

私は、そんな戦場とも呼べる世界に、なんの予備知識ももたず、飛び込んだのです……。前職は塾の先生。全くの畑違い。知人、友人、コネを頼って、なんとかセールスマンとしての一步を踏み出しますが、わずか3ヶ月で人脈のストックが尽き……。成績はどん底に。

同期入社の仲間も次々と辞めていく中、私はマーケティングやセールスなどの書籍を読み漁り、顧客獲得法を見つけようとあがき続けました。そして、浮上するきっかけとなるコンセプトにたどり着いたのです。

実は、キーワードは「顧客の教育」だったのです。

「教育」と聞くと、難しくてカタいイメージをお持ちかもしれませんが、要は「詳しい人が初心者に分かりやすく教える」ということです。

人間は、専門家や、詳しく教えてくれる人には安心して、心を開き、自分の身を任せてしまいます。あなたも、お医者さんや、学校の先生に対しては、はじめから一定の信頼感や、尊敬を持って接しますよね。

私は、これをセールスに応用したのです。塾の先生として、年間800人の生徒を教えてきたのです。教える事に関しては、自信がありました。

営業マンは、御用聞きではなく、専門家。詳しい情報を提供し、判断基準を教えるというスタンスでお客様に接すると、面白いように契約が取れたのです。



セールスマンとしての第一歩は散々だった。



「専門家」は信頼してもらえることに気付く。



判断基準をお客様に教える。



ハッキリ言って、セミナーを開催するだけでは、顧客獲得はできない。



セミナーで、次々と顧客獲得に成功。



売上記録を更新してきた・・・



しかし、喜ぶにはまだ早い・・・。

私はこの戦略を使い、なんと2年目にして全世界の生命保険営業のトップ6%しかメンバーになれないMDRT会員に、登録される成績をおさめたのです。

さらに独立後、「セミナーで集客、来店で契約」の仕組みを完成させ、ついに部門別契約件数で3つの生命保険会社で全国No.1に輝くこととなります。

自信を深めた私は、このエデュケーショナルセールスセミナーのやり方を他の会社にもレクチャーしはじめました。

難攻不落の保険業界で成功した手法です。他の業界でも通用するとは思っていましたが・・・

冒頭でお伝えしたように、様々な業界で予想以上の集客実績を上げることに成功したのです。

しかし・・・

ハッキリ言いましょう。

**「セミナーを開催すれば、簡単に顧客獲得できる」
・・・ワケはありません。**

実際にセミナーを開催して、分かったのですが、教えるノウハウや知識があるというだけでセミナーを開催しても、思ったような成果は上がらないのです。

いくつかの、重要なポイントを理解していなければ、セミナーをやったところで、契約につながらない、単なる「骨折り損」になる、ということなのです。



セミナーには「情報提供型」と「顧客獲得型」の2種類がある。

**「セミナーをやっても、ちっとも契約まで至らない。
どうすればいいんですか？」**

こういった相談が私のところには、たくさん寄せられてきます。
そんな人に、私はこうアドバイスをしているのです。

**「実は、セミナーには2種類あって、
情報提供型セミナーと、顧客獲得型セミナーがあるんです。」**

・・・と。

そして、この2つのセミナーのゴールは全く違います。

情報提供型のセミナーのゴールとは、セミナー終了後に
参加者からいいアンケート評価をもらうこと。

「大変役に立った」とか「10点満点」とかです。

予備校の授業や、大手の企業内研修ならいいでしょう。
しかし、あなたがこれをやってはいけません。

**セミナー終了後に残るのは、「個別相談」の欄に
「希望しません」と書かれたアンケートの山だけです。**

あなたがやるべきは、顧客獲得型のセミナーなのです。

顧客獲得型セミナーのゴールは「個別相談を希望してもらうこと」です。
個別相談にまで持ち込めば、契約できる確立が、飛躍的にアップするからです。

そして、顧客獲得のためにセミナーをやるからには、コンテンツ内容から、
開催方法、集客方法、当日のオペレーション、講演のスタイルまで、
「個別相談申し込み」のゴールに向かって、逆算して組み立てられている必要があります。

**私は、試行錯誤を重ねながら、顧客獲得のためのセミナーのやり方・・・
言うなれば、「個別相談に持込、高確率で契約に至る設計図」を
すこしずつ作ってきました。**


今回、期間と枚数は限定ですが、この顧客獲得型セミナーを使った集客戦略について、
私、遠藤が語ったオリジナルセミナー音声を、無料でプレゼントいたします。

申し込み方法は下のフォームに必要事項を記入するだけ。このチャンスにぜひ、ご応募ください。



【期間限定】
セミナー音声データをプレゼント
お早めにお申し込みください。

無名な企業が業界地図を塗り変える!
戦略的顧客獲得セミナー構築法
How to build the strategic marketing seminar.



クリックして音声プレゼントに申し込む
<http://www.no1seminar.com/cddl/#dlform>

エデュケーショナルセールスを実践すると・・・

- 小予算で優良な見込み客を集めることができる。
- 高確率で顧客化することができる。
- 売上が劇的に上がる。
- セミナー講師になるので、「先生」と呼ばれる
- 「先生」になるので、信頼度が急上昇する。
- あなたを見る周囲の目が変わる。
- 売り込まないからストレスが無くなる。
- 契約を「お願いします」と頼まれる。
- 本当に心からお客さんのために仕事をして、成果に繋がる。
- 効率が上がる。
- 運に頼った営業から、確率論的に成果を挙げる営業に変わる。
- 嫌な相手とは商談しなくてよくなる。
- 来店型になる。
- 来店したお客さんがお土産を持ってくる。
- コンサルティングフィーが頂けるようになる。
- 相手の都合に振り回されずにすむ。
- 休みが取れるようになる。
- 研修や勉強会の講師を頼まれる。

などの効果が出てきます。

今すぐお申込みされることを、オススメします。

セミナーを軸に、効率よく、大量に顧客獲得する
手法を語り尽くした、貴重なセミナー音声です。

期間限定、無料プレゼントですので、
申し込みが殺到することが予想されます。

今すぐお申し込みください。



【期間限定】
セミナー音声データをプレゼント
お早めにお申し込みください。

無名な企業が業界地図を塗り変える!

戦略的顧客獲得セミナー構築法

How to build the strategic marketing seminar.



クリックして無料セミナー音声プレゼントに申し込む

<http://www.no1seminar.com/cddl/#dlform>