

2回に分ける電話相談（フロント）のテンプレート （井上ビジネス版の見本）

■ 1回目 15分で切る ヒアリング 興味付け お住まい 習ったスクール？

- ・ 聞く体制ができているか？ 静かなところ？
- ・ 私のこと、どのくらい知っていけますか？
- ・ 本日は 15 分の電話相談ということで宜しくお願いします。
- ・ 仕事内容・サービスについて
- ・ ライバルは？ 地区は？
- ・ 現状の悩みを聞く（ヒアリング）
- ・ 興味づけ、全体像（このやり方をすれば、どうなれるか？）
- ・ 将来どうなっていたい？
- ・ その将来はどのくらい本気で達成したい？
- ・ どうしてそれを達成したいのですか？
- ・ なぜその悩みを解決したいのですか？

・私もそうでした・・・（とここで自分の話）

・次回予告 7、電話中に次回のアポ

ヒアリング今回は 15 分までとなりますが、次回もしご都合があ合えば、明後日あたりお時間を 30 分くらいとって、本日お話できなかった、マーケティングフローやプロフィールのテクニックについてもお話しますので、お時間いかがですか？
もちおん無料です。

★SNS 集客って先行利益があります。

気づいた人はみんなやっている、でもまだ少ないから今からでも大丈夫なこのインスタ LINE 集客をやると、キャンペーンなどをやらず、少ない労力で見込みが濃いリストが簡単に集まる。

リストの重要性

=====

2 回目

1) アイスブレイク 世間話し 5 分くらい

2) 前回の復習 こんなことで悩まれていましたよね？

今月商で 30 万円を安定させるのがゴールですよ？ どうして目的を達成したいんですか？」

今の売上から月商 7 桁を安定させるのがゴールとおっしゃっていいましたよね？

お待ちがえないですよ？

●これからやることは！

相手の口から話してもら。自覚意識が明確になる。この問題は自分の問題なんだ！

問いかけ 「●さんは、今月商で●円で●円にしたいのがゴールですよ？ どうして目的を達成したいんですか？」

●さん、30 万円を達成したいということですよ？ お間違えないですよ？ はい！YES

3) テクニックの披露（ノウハウはしゃべりすぎない）

知らないことを少しだけ教えてあげる。 ハッシュタグなど

インスタ ⇒ プレゼント

ノウハウはしゃべらず、全体像だけざっくりわかる

インスタフォロワー LINE 読者 LINE の販売 導線をつくっているスクール
（知らないことを教える先生）権威性

4) 他者との差別

他と違う サポート なぜ、キャリア！

オンライン講座 女性限定 女性をキレイにするノウハウ

5) 未来をみせる

ノウハウを使うとこうなれる。実績者の声（自分） こうなった人もいる、こうなった人もいる

6) 痛みを増幅

今やらないと、こうなってしまう。 どんどん乗り遅れる！！

テストクロージング

今すぐ始めれば、理想の未来ができて、すぐに結果がでるノウハウやサポートを、問題を解決してスッキリできる環境に興味がありますか？私のスクールがノウハウ・サポート・環境を提案するのでお話を聞いて良いですか？（最高の環境）

説明させていただきますか？