

「年収 1000 万円以上稼ぐ資格起業家」になるための 6つのパーフェクトスキルを学ぶ！超実践講座

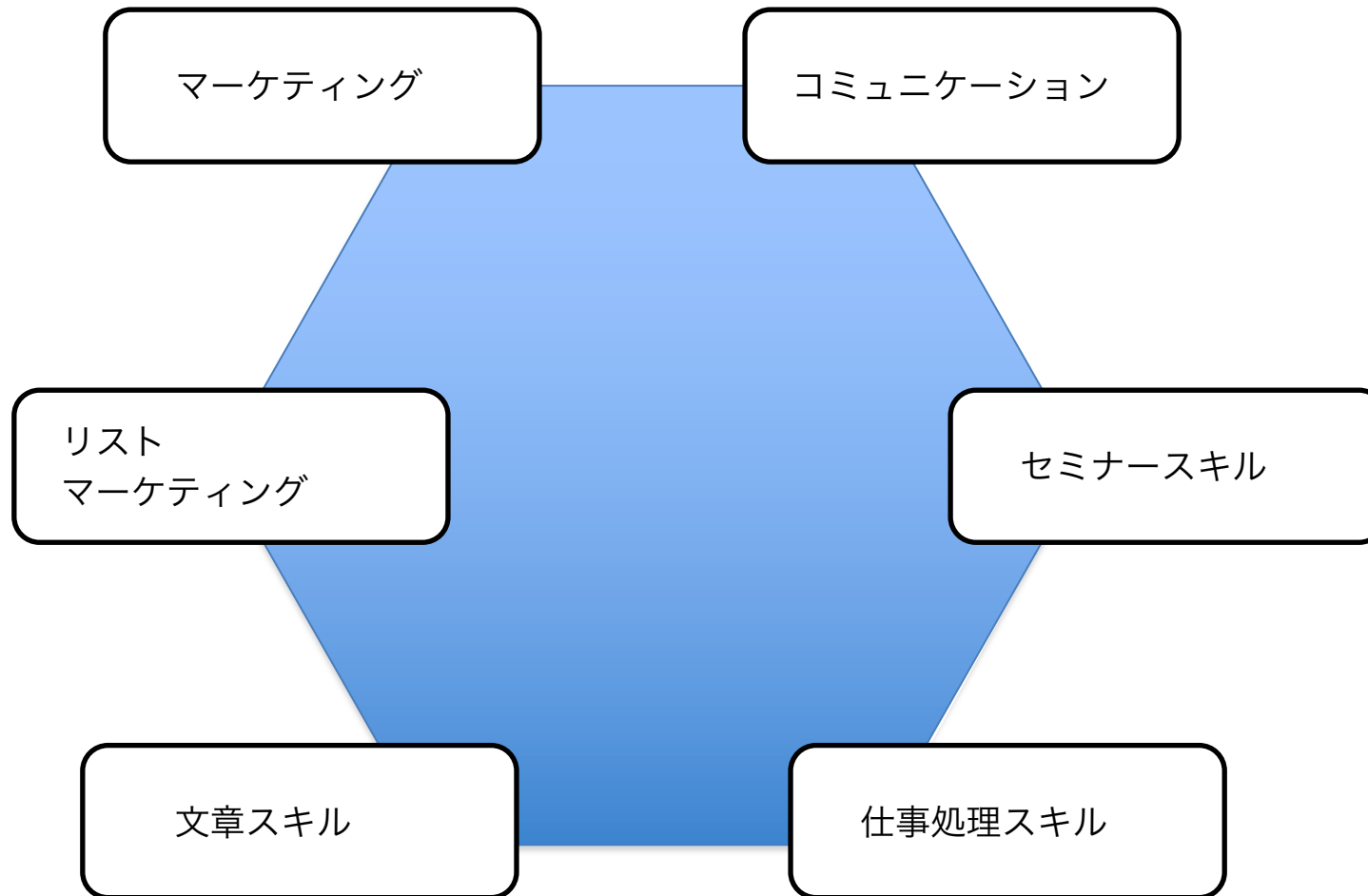
講師 横須賀てるひさ

Lecturer Yokosuka Teruhisa

2012 年パワーコンテンツジャパン・横須賀てるひさ全国セミナー ～2012 年を、私たちの手で明るい年にしよう～



「年収 1000 万円以上稼ぐ資格起業家」になるための6つのスキルとは？





今日の目標は・・・

6つの基本スキルを身につけることとトレーニング方法を学ぶこと

1日ですべてのスキルを完璧に身につけることはできません。本日は、士業・資格起業家にとって必要な6つのスキルのコアとなる部分を学び、そして今後は自分でトレーニングできるような環境をつくり出すことを目的とします。

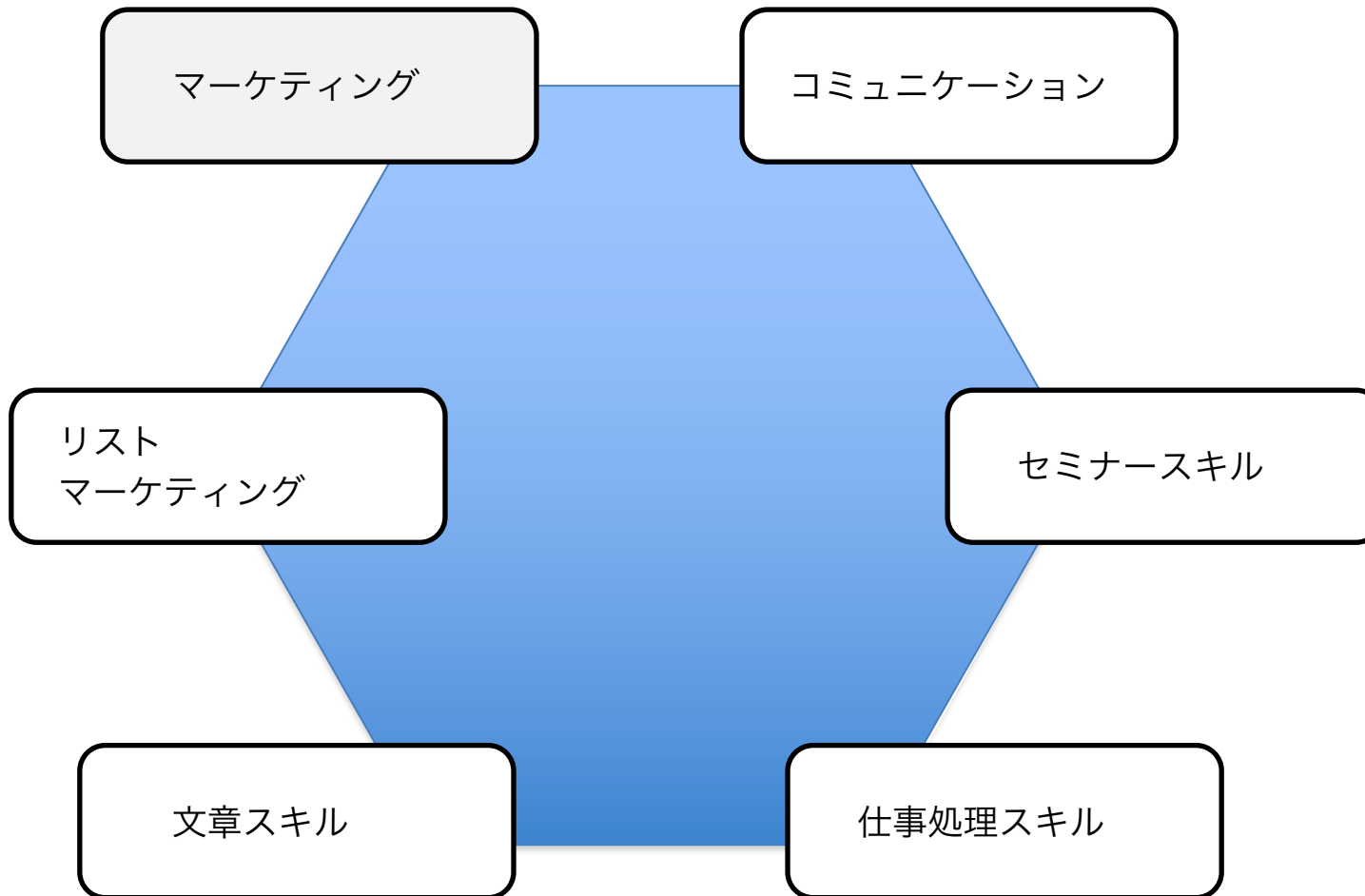
Q あなたの個人的な目標は何ですか？

【今日のルール】

- ・ 斜に構えずに、前向きに取り組むこと
- ・ 誰かの質問・ワーク・発表などを否定しないこと
- ・ 最後まで楽しく実践すること



第1部 マーケティングスキルを身につける





士業・資格起業家マーケティングの基本知識

士業ビジネスに必要なマーケティング

- (1) アナログ営業・・・人によって名刺交換をすることが基本
- (2) ネット営業・・・ホームページをつくってリスティング広告を出すことが基本
- (3) その他・・・税理士ならダイレクトメール。その他、看板は必ず出す。

資格起業家ビジネスに必要なマーケティング

- (1) リストマーケティング・・・名刺など顧客リストを集めて、アプローチする方法。
- (2) コンテンツ販売・・・基本はセミナーの開催を行う。
- (3) その他・・・販促用や集客用の小冊子などを作って配る。

結 論

年商 1000 万円到達までやるべきことは、極めて少ない。



アナログ営業のサイクルをつくる

法 則

士業の仕事は依頼者にとって「重要な仕事」。そのため、信頼できる人に仕事を頼む傾向が非常に強い。そのため、紹介は極めて重要な営業である。言い換えれば、士業は「探される存在」である。

【士業の 4 段階】

第1段階 ただの士業

第2段階 近い士業（会ったことがある人、場所が近い人）

第3段階 好きな士業（性格が良い、キャラにエッジが立っている）

第4段階 得する士業（セミナー、コンサルなど士業以外の能力がある）

【口コミ・紹介のメリット・デメリット】

値引きをされにくい／大きな仕事はネットからはこない／全体的に成約率が高い／ネットに振り回されない／断れない

実践ポイント！

1. 会う → はがき → メルマガ or ニュースレターの流れを実践する
2. 継続する。母数を増やしていく。



名刺の改良がなぜ重要なのか？

法 則

人は、好きな人でかつ信頼を置ける人に仕事を頼む。そして、物語と理念がある人を応援する。

- ・ キャラ（性格、趣味思考、親切）・・・人に好かれる要素＝共通点と親切
- ・ 実績（数値、大きな仕事）・・・・・・・・信頼される要素
- ・ ストーリー（物語、理念）・・・・・・・・口コミ・応援される要素

好かれるためにはどうしたらいいか？

- (1) 共通点が見つかるように、情報の先出しをする
- (2) 自分の実績をさりげなく伝える
- (3) 理念、目標を考えて公開する

もっとも相手に渡しやすく捨てられにくいのは、**名刺**である。

そのため、もっとも簡単なマーケティングとしては名刺の改良が挙げられる。



共通点を生み出すための自分情報記入ワーク

| 質 問 | 答 え | 質 問 | 答 え |
|-----------|-----|-----------|-----|
| 出身地は？ | | スゴイ趣味は？ | |
| 血液型は？ | | 誰でも通じる趣味？ | |
| 小学校は？ | | 笑える趣味は？ | |
| 中学校は？ | | スゴイ特技は？ | |
| 高校、最終学歴は？ | | 誰でも通じる特技？ | |
| 星座は？ | | 笑える特技は？ | |
| 家族構成は？ | | スポーツ歴は？ | |

| 質 問 | 答 え | 質 問 | 答 え |
|-----------|-----|------------|-----|
| 音楽・芸術経験は？ | | 好きな音楽は？ | |
| 長所は？ | | セミナー・執筆・寄稿 | |
| 短所は？ | | 実績は？ | |
| 最近ハマってるもの | | マスコミ掲載実績 | |
| 好きな食べ物は？ | | は？ | |
| 好きな芸術は？ | | 笑える特技は？ | |
| 好きな映画、テレビ | | スポーツ歴は？ | |

保有資格は？



事前準備・調査編（1）

事前にどれだけ調査することができるかで、勝負は決まる

- （1）見込み客の名前または会社名で検索し、ウェブサイトを印刷して読み込む
- （2）無料レポートやメールマガジンなどがあれば登録、バックナンバーが読めれば読む
- （3）出版物があれば必ず目を通す
- （4）可能な限り相手の情報を集めることが重要

相手の業界も可能な限り調べておこう

業界地図などの業界本をざっくり読んで、最低限のことは押さえておく。

- ・日経業界地図 2012年版
- ・会社四季報 業界地図 2012年版 など





事前準備・調査編（1）

事務所案内は絶対につくる

天才塾 SNS でつくれるので、ない場合には絶対つくっておく。

事務所案内のポイント

- （1）基本的なデータ（事務所概要、地図、連絡先など）
- （2）詳細な所長プロフィールの掲載
- （3）お客様の声の掲載
- （4）提携専門家の掲載



事前準備・見積もり編

最初のうちは4パターン用意しておく

- (1) 激安価格の見積書
- (2) 通常価格の見積書
- (3) 高額の見積書
- (4) 手書き記入見積書

※紹介で受けた仕事については、最初から「お客様紹介割引」と掲載して値引いておく



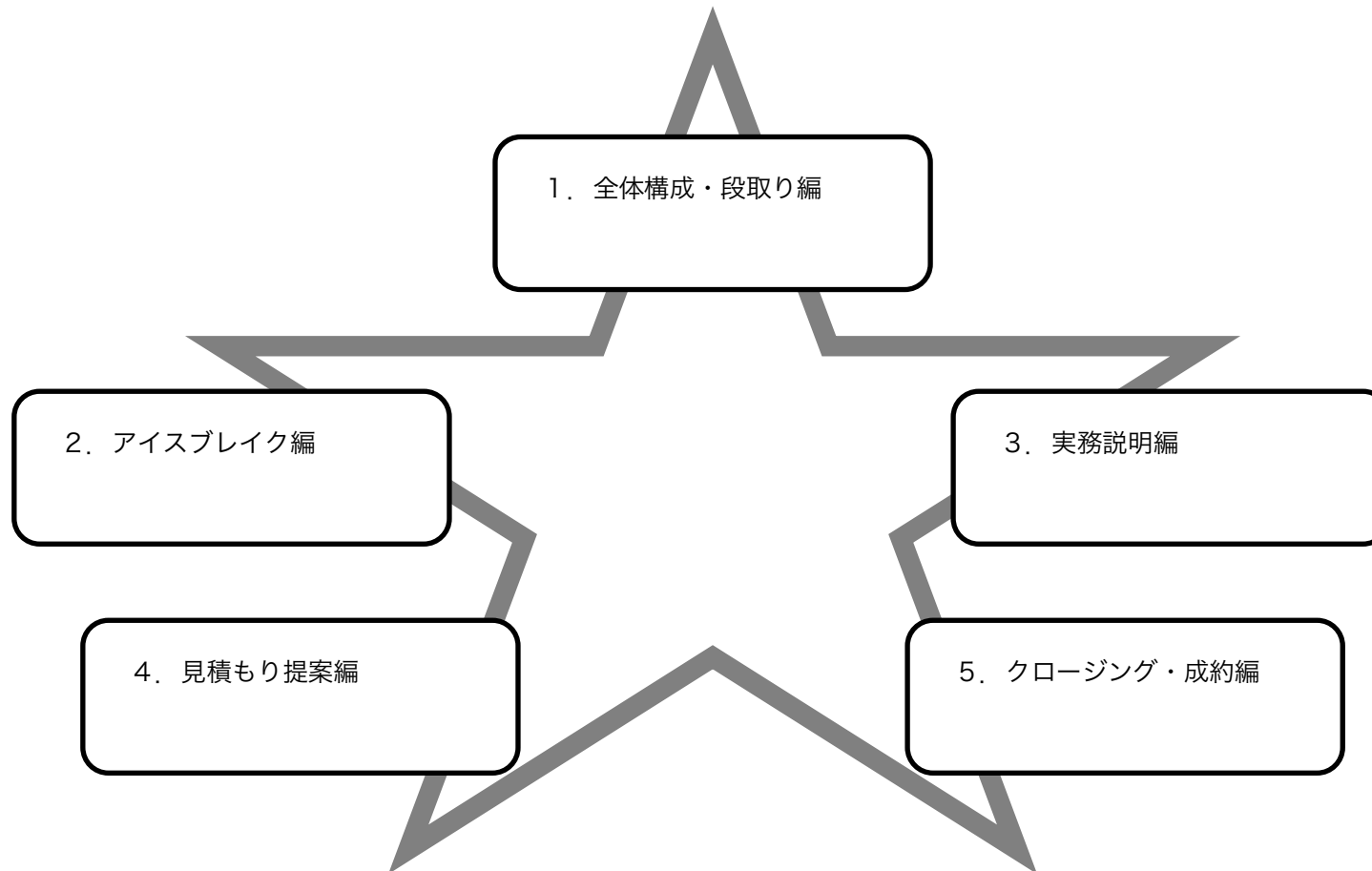
その他準備しておくもの

成約率を1パーセントでも高めておくための準備

- (1) 打ち合わせ場所をどうするか？
- (2) 小物を用意しておく
- (3) 服装をチェックする（姿見を持つ）
- (4) プレゼント類
- (5) 交通機関のチェック（はじめて行く場所には注意）
- (6) 緊張しないための考え方



第2部 業務成約率を高めるためのセールストーク・商談編





全体構成・段取り編

商談は3つに分けて考えよう

| アイスブレイク・段取り | 商談・セールストーク | クロージング・雑談 |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">・ あいさつ（名刺交換）・ アイスブレイク・ 段取り説明・ <div data-bbox="248 762 656 898" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;">相手を聞く姿勢にさせる 共通点を見つける</div> | <ul style="list-style-type: none">・ お客様の話を聞く・ 「どのあたりまでお求めですか？」・ サービスの説明をする・ 見積もりの提案 <div data-bbox="824 762 1232 898" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;">相手の話を聞き、それに応える ような提案をする</div> | <ul style="list-style-type: none">・ 即決を狙う場合・ 決定をゆだねる場合・ 契約書の取り決め・ 「何か気になることはありますか？」 <div data-bbox="1541 762 1948 898" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;">具体的にクロージングを目指す</div> |

商談中に目指すのは・・・

【1】

・・・ビジネス的要素

【2】

・・・人間的要素



アイスブレイク編

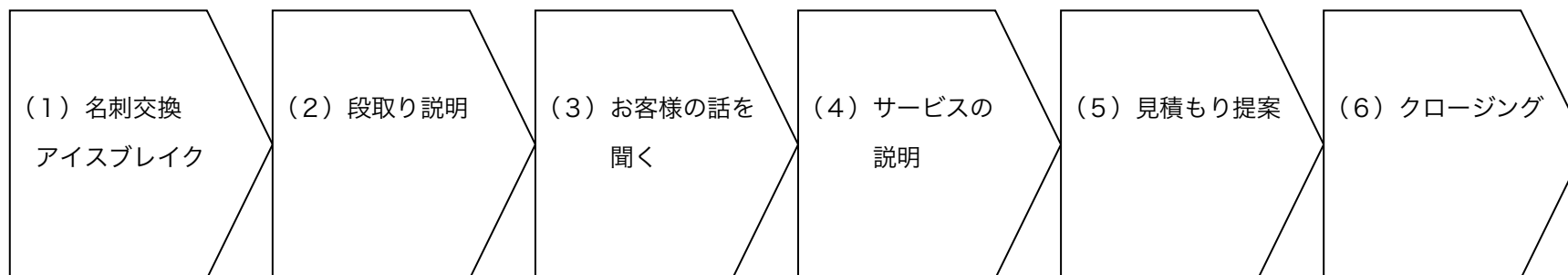
アイスブレイクは、あくまで相手をリラックスさせ、気分よくなってもらうためのもの

| 相手のタイプ | しておきたいアイスブレイク | 避けるべきこと |
|------------|---|---|
| 比較的马ジメなタイプ | <ul style="list-style-type: none">・ 簡単な質問をする（「どんな仕事をされているんですか？」）・ | <ul style="list-style-type: none">・ 無理にテンションを上げない、上げさせない・ 相手を否定することももちろん× |
| よく話すタイプ | <ul style="list-style-type: none">・ 徹底的なあいづち・ 徹底的なリアクション | <ul style="list-style-type: none">・ 話をさえぎる・ 「知ってますよ」的な返し |
| どのパターンでも | <ul style="list-style-type: none">・ 天気の話（ただし、オチくらいは考えておく）・ 仕事の話を読み、「すごいですね！」 | <ul style="list-style-type: none">・ 相手の批判となること（とにかく「ダメ」「嫌い」は使わない）・ 時計をよく見る |
| 急いでいる場合 | <ul style="list-style-type: none">・ 「いろいろお伺いしたいこともあるのですが、お急ぎとのことでしたので、早速本題に入らせていただきます。」 | <ul style="list-style-type: none">・ 無駄に自分の話、余計なアイスブレイク |



実務説明編（1）段取り説明で安心してもらう

流れをもう一度押さえておこう



◎段取り説明のポイント

- ・ 改めてお礼を言う
- ・ 「まずはお相談（依頼）にいただいた経緯をお聞かせください。」
- ・ 【要件認定がある場合】「許認可（など）に要件がありますので、次に詳細聞かせて下さい」
- ・ 「最後に料金とサービスの内容についてお伝えいたします。」
- ・ 「時間は 30 分～1 時間程度です。」
- ・ 「よろしく願いいたします。」



実務説明編（２）各段階で気を付けること

◎商談段階ごとの注意点

| 段階 | やるべきこと | やってはいけないこと |
|------------------|--|---|
| (3) お客様の話 を聞く | <ul style="list-style-type: none">・ あいづち・ リアクション・ メモを取る・ 好意を伝える | <ul style="list-style-type: none">・ 「誰でもそうですよ」のような一般化 |
| (4) サービスの 説明 | <ul style="list-style-type: none">・ わかりやすい言葉で説明する・ 例えをうまく使う | <ul style="list-style-type: none">・ 専門用語中心の説明 |
| (5) 見積もり提案 | ※実務説明編（３）参照 | |
| (6) クロージング | <ul style="list-style-type: none">・ 創業の話聞く・ 営業の話聞く | <ul style="list-style-type: none">・ 早々と切り上げる |
| その他 | | |



実務説明編（3）

クローキング率が上がる言葉・対応

【1】他社のメリットデメリットと自社のメリットデメリットをうまく言う
例：大きな会計事務所と小さな会計事務所の違い

【2】安い事務所があると言われてたら？

【3】「これ以上はいただきません」「これ以上別途料金はかかりません」

【4】「おおよそ、相場かそれより若干安い程度です。」

【5】「こないだのお客様も・・・」

専門用語の使い方

- ・ 基本は使わない。「〇〇法」も言わない。
- ・ 「申し訳ないのですが、そういう法律の決まりなんです。」
- ・ 例えるなら「〇〇〇〇のようなものです。」



実務説明編（４）リスクヘッジ

わからないことを聞かれたら・・・

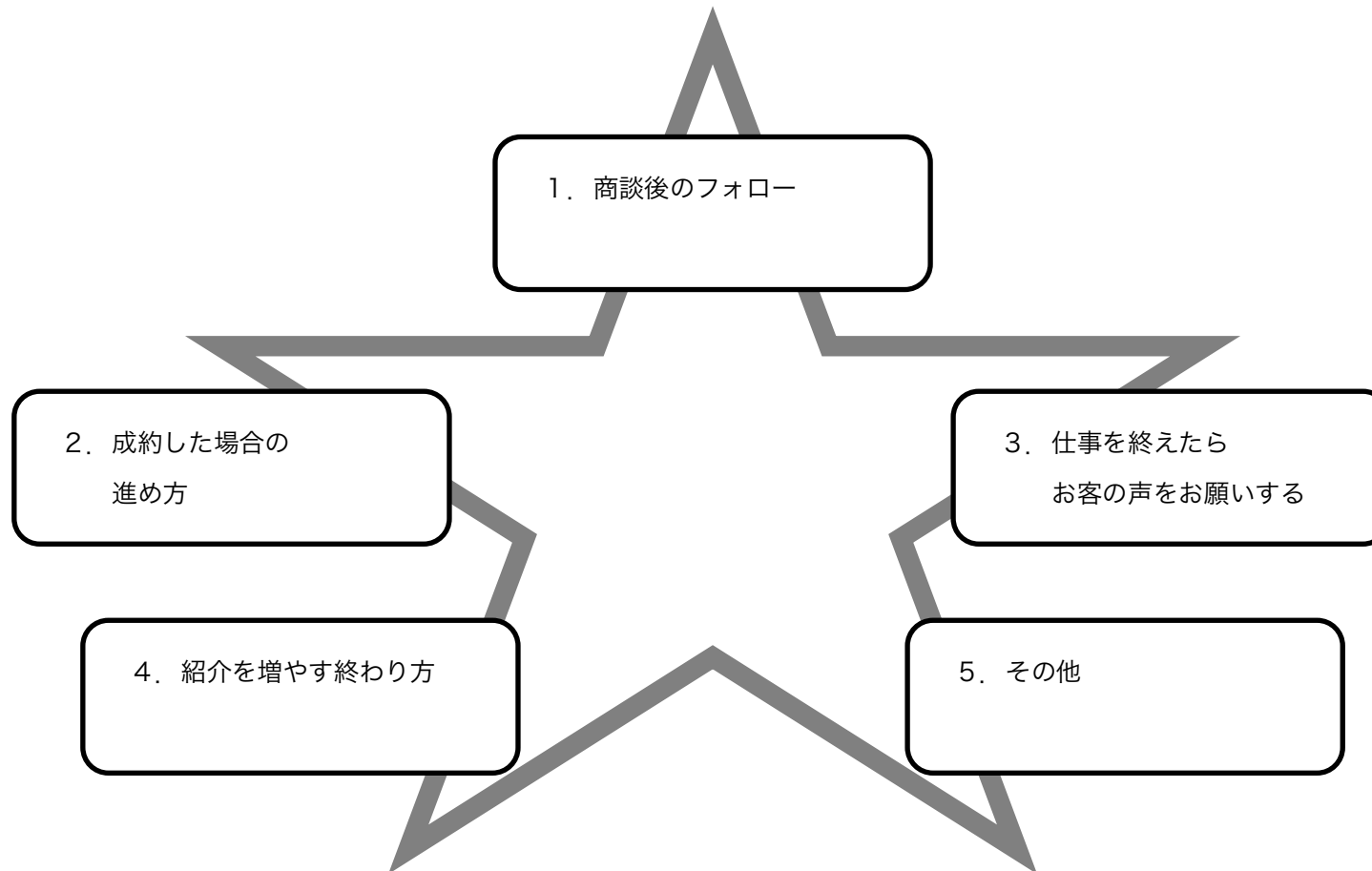
- ・ 堂々と「そうですねーおそらく〇〇だと思いますが、念のため調べて後でご報告します。」
- ・ 堂々と「こないだ確か変更があったので、新しい資料を取り寄せてご報告します。」

許認可系で言っていおきたいもの（税務調査などの相手がいるものも含む）

- ・ 「一応いただいた情報を元に手続きをしますが、地域と役所の担当者によって対応がまちまちです。もし変更や訂正があったらご協力いただきたいのですが、お願いできますか？」
- ・ （補正や修正があった場合）「役所から指導を受けまして・・・」



第3部 業務成約率を高めるためのセールストーク・フォロー編





全体構成・フォロー編

商談が終わった後に

- (1) お礼状かお礼のメールをできるだけ早く出す
- (2) もし、反応がない場合は、1週間後メールを送る

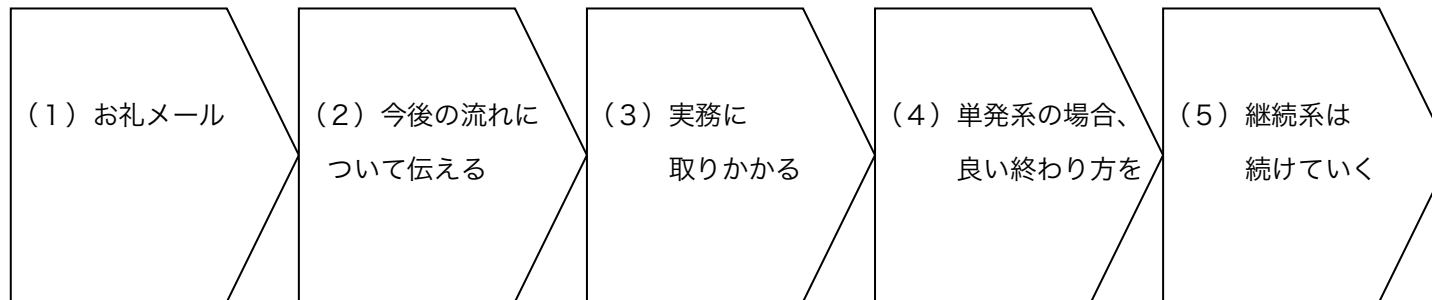
宿題がある場合

- (1) 当日か翌日に返信をする
- (2) その後、フォローメールを送る



成約した場合の進め方

依頼が決まったあとは段取りよく！



お客様についての勘違い

- (1) お客様は、意外と動かない
- (2) お客様は、ギリギリにならないと焦らない
- (3) お客様は、面倒臭がりである



仕事を終わったら、お客様の声をお願いします

依頼完了時に「仮約束」をする

- ◎気持ちが盛り上がっている時に OK をもらう（ただし、税理士などの顧問の場合は半年以上先に）
 - ・ 口頭で OK をもらう
 - ・ 早めにアポイントをお願いします

- ◎お客様の声がもらえないタイプの仕事の場合
 - ・ 手書きでアンケートを書いてもらう



紹介を増やす終わり方（単発系業務の場合）

どうすれば仕事を紹介してもらえるか？

には、必ずことを徹底する。

に、必ず良いものを渡す。



紹介を増やすヒント集

紹介を増やすヒント集

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">・条件付けをしない・元気である・成約を気にしない・報告をしっかりとる・相場感の価格・紹介用の価格を用意する・キャラを生かす、つくる | <ul style="list-style-type: none">・電話によく出る・専門を絞る・紹介者を大事にする・紹介者のお礼を忘れない・土業以外の能力を鍛える・「いつでも行きます」・対応地域がはっきりしている |
|---|---|

業務成約率を高めるためのセールストーク術

Genius Consultant training course

2011年12月10日 第1版第1刷発行

著者 横須賀てるひさ

発行者 経営天才塾&株式会社パワーコンテンツジャパン

Copyright 2011 by Teruhisa Yokosuka & PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved