

個別zoomのコツ

PDF教科書

個別zoomの目的

顧客からの信頼の獲得

→商品の購入に繋がる

**「この人なら安心して購入できる」を
作るイメージ**

信頼を獲得する方法

- ・ヒアリング→悩みの聞き取り
- ・全力の価値提供→悩みを解決する情報
- ・新しい提案→具体的な行動

「こんなにやってくれるなんて最高」

個別zoomの流れ

- ①アイスブレイク
- ②ヒアリング
- ③情報提供
- ④提案
- ⑤次回のzoomの約束

①アイスブレイク

緊張を解く。話しやすい雰囲気を作る。

答えやすい質問

→「どこに住んでるんですか？」「おいくつですか？」「もうご飯食べました？」「そっちは雨降ってます？」

②ヒアリング

相手の「悩み」や「どうなりたいか」
を丁寧にヒアリングする。

zoomの目的とゴールを明らかにする

③情報提供

基本的には実践ベースの情報提供

→知識よりも実践の方が価値は高い。

**相手の悩みを解決できる、自分の持ってる情報は
時間の許す限り提供。**

④提案

具体的な行動指針を提案する。

**フォロワーの伸ばし方を教えたなら、
リプの対象やリプ数、ツイートの仕方など具体的提案をする。情報提供と同時でも良い。**

⑤次回のzoomの約束

zoomは2回行う方が良いです。

ただし2回目で必ず商品の提案です。

1回目 価値提供

2回目 再度悩みを聞き取り→商品の提案

⑤次回のzoomの約束

「これを実践した結果をまた聞きたいですね。
またzoomとかやりますか？」

→やるなら日程調整

以上を意識してzoomに
チャレンジしましょう。

コツは「役に立つことだけ考える」