

第7回

取れてしまった次アポの準備⑥

講師
音地 常弘

●好意度・購買意欲が分からないかもしれない

好意度・購買意欲が分からないかもしれない

高い↑ 好意度↓ 不明		

不明←購買意欲→高い

ステップ3 メインテーマ

- もともとの約束事項
 - ・土地紹介とか
- 好意度を上げる事
 - ・現場案内とか
- 購買意欲を上げる事
 - ・時期、資金の話とか

これら必ず入れる

●アポイントの種類

アポイントの種類

好意度を上げる	購買意欲を上げる
別のモデルハウス案内	土地紹介
現場案内	参考問取り 概算見積
入居宅案内	ショールーム案内
	ライフプラン

●初回面談が終わったときの状態とその後の展開

初回面談が終わったときの状態とその後の展開

高い↑ 好意度↓ 不明	C	A	A→商談に進む次アポを取る
		B	B→好意度を上げる次アポを取る
			C→購買意欲を上げる次アポを取る

不明←購買意欲→高い