

## 第6回

## 取れてしまった次アポの準備⑤

講師  
音地 常弘

## ●最近多い失敗パターン

- ・「頼んだことしか…」
- ・「提案がない」
- ・「良い人なんだけどね…」

## ●失敗の原因への対応

- ・ただ会うだけのアポを取っている
- ・どんなお客様でも土地紹介・間取り作成・見積作成のアポを取っている
- ・お客様の購買意欲が下がってしまう
- ・**競合の方が良い提案（土地・間取り・資金）だった**
- ・進め方を合意していなかった

## ●提案は3パターン

- ・お客様のしたいコトをお客様の欲しいモノで実現させる提案（注文通り）
- ・お客様のしたいコトを別のモノで実現させる提案（提案）
- ・別のモノでお客様が気づいていないコトに気づかせる提案（自社の売り）

## ●初頭効果と親近効果

- ・初頭効果とは、最初に与えられた情報が後の情報に影響を及ぼす現象
- ・親近効果とは、最後に与えられた情報が前の情報に影響を及ぼす現象
- ・関心の低い相手に対しては初頭効果
- ・関心の高い相手に対しては親近効果

