

**紹介営業になる**

**7つの**

**ミラクルクエスチョン**

**レポート**

こんにちは。

外食でメニューを決めるのが遅いのが悩みの橋本太です。

こっちにしようか、あっちにしようか  
迷ってしまいます。

さて、今からこのレポートでお伝えする内容は、紹介をもらえる営業になる質問トークです。

これをすると、あなたのお客さんが、商品の良さを語ってくれるようになるというものなのです。

この質問トークは、お引き渡し後にお客様に会いに行った時に使うのですが、このタイミングで話すことを決めている営業を今まで見たことがありませんでした。

ですから、このトークを使うだけで、他の営業とは一線違う営業になれるというものなのです。

なぜこのトークを作ったのかというと、新しい人を紹介してくれるお客さんと、まったく紹介してくれないお客さんがありました。

その違いはどこから生まれるのだろうか？と悩んだ時期がありました。

それを知るためにずっと観察していたのです。

そして気づいたのは

話が上手な方からは紹介がたくさん来ますが、話が苦手な方からは紹介が出てこなかったということでした。

上手な人とそうでない人とは何が違うのでしょうか？

それは、事前に練習しているかどうかでした。

話をするプロである営業は、何度も練習してから本番に挑んでいます。

話す練習をしていないお客さんが上手く話すのは難しいことです。

お客さんにも事前に話す練習をしてもらえたらうまく説明してもらえと思ったのです。

そこで、自然な会話をしているだけで、気がついたら練習になっていた。

そんな方法にしたいと思って作ったのが、これから紹介する『7つのミラクルクエスチョン』なのです。

このミラクルクエスチョンを使って順番に問いかけるだけで、

- ・お客さんは商品説明の練習をしたことになります。
- ・実際の体験が含まれるので、聞く人に共感してもらいやすくなります。
- ・インタビューの回答を記事にまとめると、読み物にも編集できる内容になります。

この、7つのミラクルクエスチョンはとても簡単な質問です。

トークをそのまま印刷して、手元に置いて見ながら話せば、すぐにでも活用できるものになっています。

次のページがそのミラクルクエスチョンです。

**① 「他にもたくさんの住宅会社があるにもかかわらず、何が良くて私たちの会社を選んでくれたのでしょうか？一言で言って何が良かったのでしょうか？」**

**② 「当初は、何に悩んでいましたか？」**

**③ 「何がきっかけで、私たちの商品（家）をお知りになりましたか？」**

**④ 「商品を知ってから購入までに、何か躊躇することがありましたか？」**

**⑤ 「それ（躊躇した内容）は、どう解消しましたか？」**

**⑥ 「購入する際、最後の決め手になったのは何でしたか？」**

**⑦ 「実際に使ってみて（住んでみて）如何ですか？」**

これまで知りうる限り、お引き渡し後のお客様に話すことを決めている営業はいませんでした。

お引き渡し後のお客様宅へ訪問している営業も限られていたので、やってみるとすぐに違いがあらわれました。

ある営業担当者は、このトークを実践して、「お客さんが紹介活動に積極的になってくれました。これで、他の営業と差別化できます」と喜んでいました

まずは、訪問してみる。

そして、①の質問だけを試してみませんか。

次回の訪問の時には②から始めれば大丈夫です。

私のように、外食でメニューを見て迷っていると、もったいない時間を過ごすことになります。

お客さんのところに行ってみて、

話を聞いてみると、

新しい気づきを得られたことにきっと気づくことでしょう。

レポートを読んでいただきありがとうございました。  
これからも、レポートの改善、情報の発信など行っていく  
予定をしています。  
詳しくはブログの中でお伝えしていきますので、  
よろしければこちらのブログにもご注目ください。

若手が輝くことを応援する橋本太のブログ



<http://futoshihashimoto.com>