

成約率大幅UP! 

たった8ステップで **売** れる 

個別相談テンプレート

個別相談テンプレート



0 ラポール形成（軽い雑談などで関係性の構築）

1 オープニング・アジェンダの共有

2 ニーズのヒヤリング

- 現状や状況を把握するための質問やヒヤリング
- 問題や課題を明らかにするための質問やヒヤリング
- 問題や課題を放置するリスクを示唆するための質問
- 問題や課題が解決できた時のメリットや価値を想像させるための質問

個別相談テンプレート



3 課題の確認と共感

4 価値提案

- ▶ 解決策 1（これにより、[メリット 1]を実現します。）
- ▶ 解決策 2（これにより、[メリット 2]を実現します。）
- ▶ 解決策 3（これにより、[メリット 3]を実現します。）

5 実績やお客様の声の共有

個別相談テンプレート



6 質疑応答

7 クロージング

8 次のステップの明確化やフォローアップ

個別相談のコツ



- ▶ お客様の**解決したい悩み**や**課題**を聞いてあげる。
- ▶ **悩みや課題**に商品をぶつけるのではなく
解決策を提示してあげる。
- ▶ 同じような悩みを抱えている人の**事例**があれば教えてあげる。
- ▶ 売り込むのではなく **判断基準**を与えてあげる
(フォーセプスフォーミュラ)
- ▶ 商談後は次のステップを明確化してあげる

個別チャットセールス



個別チャットは究極のセグメント配信



- ▶ パーソナルな返信や相談が最もコミュニケーションの質が高く成約率が高い。
- ▶ 究極的には全員と個別に商談できれば最も売れる。
しかし、量が増えると時間や労力がかかり効率が悪い。

全員に個別チャットは労力が大きいので
スコアが高い人に
こちらからアプローチしていくことで工数を削減し
成果を最大化することができる。

インサイドチャットセールス



- ウェビナーの滞在時間が長い人が買っていない
- ウェビナー中にコメントをしたけど買っていない人
- カートをクリックしたけど買っていない人
- ウェビナーまでにアンケートや動画視聴やリッチメニューのタップなどでスコアが高い人など

スコアが高い人やカゴ落ちしている人は
こちらから積極的に個別チャットで個別相談やセールスしていくことで
成約数を増やしていくことができる。

成果のでる個別チャットのヒント



- **Liveのコメント返信**をしていくことで成約率は上がる。
- **LINEで質問会や質問チャット**で確度が高い人を抽出する
- 個別チャットを**セミナー参加率や成約率や個別面談率**などボトルネックで取り入れると改善する。
- **個別チャット**でエンゲージメントを高めることができる
- 確度が高い人へ個別チャットから個別相談や電話へ誘導する。