

■ 成約スピードと契約率を上げる、 OB顧客のフォローによる紹介営業の具体的やり方

無料点検・無料診断のご案内

家を建てて数十年…
あちこち
傷んでいるみたい

壁をこすったら
白くなった

壁のつなぎ目が
切れている

色あせている

う〜ん

ひび割れている

こんな時、誰に
聞いたらいいの？

そうだ
なあ

お任せください

屋根 外壁 バルコニー 床下

無料建物診断^いいたします!

「修理には興味あるけど、何から始めたらいいの？」
「うちは大丈夫？」「見えない部分が心配…」

…といった疑問をお持ちの方、無料で調査員が調査いたします。
状況は全て写真に撮り、分かりやすいようコメントを添えてご報告。
診断のプロがお伺いしますので、気になる所はなんでもお尋ねください!

お気軽に
お電話ください

1 まずは、
電話でご相談

本当に無料
なんですか？

はい、診断費用は
いただきません

2 現地でプロが
点検・診断

屋根・外壁・バルコニー・
床下をチェック!

3 診断結果を
レポートで報告

報告書で
ご提示します

わーい
やさいわ!

ご相談は
いつでもOK!

電話

土日診断・応相談!
県内どこでも出張!
営業しません!

コロナ禍におけるアフターフォローの工夫

- ・訪問の際はマスクを着用

- ・2メートル以上離れて会話をする

- ・会話を短くする

- ・チラシやDMに切り替える

- ・ビデオ会議システムを使って会話をする

<集客編>

- 在宅でHPの閲覧数アップ！
→新規Web問合せを商談客にする！

■ 在宅でHPの閲覧数アップ！→新規Web問合せを商談客にする！

- オンライン面談を設定しよう！
- チラシポスティング

■ ミニコミ誌(タウン誌)

■ SNS
- HP誘導

→ HP誘導

→ HP誘導
- 来店予約

→ 来店予約

→ 来店予約

＜電子メールの例＞～問い合わせ後～オンライン面談の案内

〇〇様
初めまして、※※ホームの▲◆と申します。
この度は、お問い合わせ頂き誠にありがとうございます。
以下よりご対応のほど、よろしくお願い致します。

■スケジュール
以下の予約フォームより、ご都合のよい日時をお選びくださいませ。
▼当社ホームページ
<https://・・・.co.jp/>

■面談ツール（Zoom）
こちらをご使用ください。
<https://zoom.us/j/>

では、オンラインでお会いできるのを楽しみにしております。
何卒よろしくお願い申し上げます。

■ 在宅でHPの閲覧数アップ！→新規Web問合せを商談客にする！

オンライン面談を設定しよう！

＜電子メールの例＞～オンライン面談予約後～当日の準備(Zoomの使い方)等を案内

Title：【※※ホーム】WEBmeeting開催のお知らせ

〇〇様

この度はWEBmeetingのご予約ありがとうございます。

担当させていただく※※ホームの〇〇でございます。

5月25日（日）13：00にご予約いただいておりますWEBmeetingについて、
当日の流れをご説明させていただきます。

【スマートフォンでご参加の場合】

事前にzoomアプリをダウンロードしてください

iPhoneのお客様 <https://apps.apple.com/jp/app/zoom-cloud-meetings/id546505307>

Androidのお客様 <https://play.google.com/store/apps/details?id=us.zoom.videomeetings&hl=ja>

お時間になりましたら下記URLより接続をお願い致します。

URL:-----

【パソコンでご参加の場合】

アプリのダウンロードや会員登録などは不要です（無料でご利用可能です）

お時間になりましたら下記URLより接続をお願い致します。

URL:-----

※通信状態の安定のため、Wi-fi環境をおすすめします。

<集客編>

**■ 今すぐできるオンライン週末イベント
～ライブ配信による自社主催セミナー**

■ 今すぐできるオンライン週末イベント

～ライブ配信による自社主催セミナー～

自社イベント～「ライブ配信」のやり方(YouTube)

- 通常のYouTube配信……動画を編集後に配信
- ライブ配信……リアルタイムでの配信

(特徴)

- ・視聴者のコメントに反応でき、双方型のコミュニケーションが可能
- ・ライブ配信にかかる利用料は無料
- ・配信動画は無期限で保存可



<YouTubeライブ配信に必要なもの>

1. PC (スマホ等でも可能だが、条件あり)
2. カメラ・マイク (PCの内蔵カメラ・マイクでも可)
3. 配信ソフト (PC上の画面や音を視聴者に共有)

※YouTubeは無料配信ソフト「OBS Studio」を推奨

※内臓カメラ付パソコンならそのままウェブカメラからライブ配信

■ 今すぐできるオンライン週末イベント

～ライブ配信による自社主催セミナー～

自社イベント～「ライブ配信」のやり方

<アカウント認証>

1. YouTubeのページ内にある「YouTube Studio」にて「作成」
2. 電話番号認証を行う
3. 認証後、ライブストリーミング機能が有効化される。
(認証までに最大24時間)

※過去90日間に著作権侵害などライブ配信に関する制限を受けていないことが条件

<ライブ配信準備>

1. アカウント認証後、ログインして YouTubeライブを起動
2. ライブ配信の設定（タイトル、公開範囲）を入力
また、ライブ配信のスケジュールを設定（指定した日時に生配信）
3. 視聴者に、スケジュールと配信URLを告知

■ 今すぐできるオンライン週末イベント

～ライブ配信による自社主催セミナー

「新築・リフォーム予定者向けセミナー」3つのポイント

1. 「**第三者**」視点で、簡潔に「チェックポイント」を伝える
2. テーマは、
「かしこいマイホーム購入術」「かしこいリフォーム塾」
「はじめての住宅選びと、かしこい土地の選び方」
「資金計画セミナー(住宅ローン・税金)」
3. 「**自社の強み**」を、無理に**売り込むことなく**
セミナーを通じて客観的にお客様にお伝えする！

■ 今すぐできるオンライン週末イベント

～ライブ配信による自社主催セミナー～



完成住宅内覧会 オンラインイベントの開催戦略！

- ① テーマ設定
- ② ストーリー設定(ドラマ仕立て)
- ③ 時間配分(短時間)
- ④ 定期開催



インスタライブ
配信しています



<集客編>

- コロナで新たな需要
「テレワークリフォーム」の受注活動
(持家、賃貸、買取再販)

■ コロナで新たな需要「テレワークリフォーム」の受注活動
(持家、賃貸、買取再販)

コロナ禍でニーズが高まりそうな「ステイホーム」リフォーム提案

・テレワーク改装	在宅ワーク需要
・高速ネット環境の構築	在宅ワーク推奨、EC利用増
・宅配ボックス	EC利用増、非対面受け取り需要
・ハウスクリーニング	衛生意識の高まり
・タッチレス商材	衛生意識の高まり
・抗菌素材	衛生意識の高まり
・壁紙、インテリア改装	模様替え需要
・DIY	模様替え需要
・収納	モノの買い込み、収納の充実需要
・趣味部屋のリフォーム	自宅で楽しく過ごす
・プライベートルーム	家族間の関係の良好化

キーワードは
間取り変更
省エネ
節水
除菌・抗菌

出典：
リフォーム産業新聞
Webサイト

■ コロナで新たな需要「テレワークリフォーム」の受注活動 (持家、賃貸、買取再販)

【企業向け・オフィスリノベ】 「持続化補助金」等を活用して、オフィスを改装

販路開拓を目指す皆様へ

ブランド力を高めたい
商品を宣伝したい
HPを開設したい

そんな小規模事業者の皆様にぜひ活用していただきたい補助金があります。

✓ 持続化補助金
(小規模事業者持続的発展支援事業)
小規模事業者が経営計画を策定して取り組む販路開拓等の取組を支援
(令和2年度補正：700億円特別枠創設)

＜補助額＞
上限50万円 (コロナ特別対応型：上限100万円)
※ 共同申請可能

＜補助率＞
2/3

＜補助対象＞
**非対面販売のためのホームページの作成・改良、
店舗の改装、チラシの作成、広告掲載など**
※事業計画期間において、「給与支給総額が年率平均1.5%以上向上」、
「事業場内最低賃金が地域別最低賃金+30円以上」を満たすこと等を
加点要件とします(コロナ特別対応型を除く)。

※令和元年度補正予算及び令和2年度補正予算において
中小機構に措置

持続化補助金活用イメージ

成果
採択事業者の**97.5%**が客数増加、**96.0%**が売上増加を実感！
※いずれも増加見込みを含む
※平成26年度補正予算事業採択事業者へのアンケート結果により集計

活用例
事例① (コロナ特別対応型)
新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受ける中でも、営業を継続するため、店内飲食のみであった洋食屋が、出前注文を受け付けるためのwebサイトを作成し、来店しない顧客への販売を開始。
事例② (通常型)
宿泊・飲食事業などを行う旅館にて、補助金を活用し、外国語版Webサイトや営業ツールを作成。また、ピクトグラムの活用やムスリム対応情報を発信した結果、問合せ件数が倍増、海外客の団体旅行予約も2割程度増加。

新型コロナ感染症対応「特別枠」の創設

- ✓ 補助上限額を100万円に引き上げ。
- ✓ 2月18日以降に発生した経費も補助対象になる。
- ✓ 売上が前年同期比20%以上減少している方には、希望により概算払い(即時支給)を実施。
- ✓ 補助対象経費の1/6以上が以下のA～Cいずれかの要件に合致することが必要。

A サプライチェーンの毀損への対応
B 非対面型ビジネスモデルへの転換
C テレワーク環境の整備

＜令和元年度補正予算持続化補助金(一般型)の今後のスケジュール＞
公募：令和2年3月10日(火)から公募中
電子申請：令和2年4月15日(水)から利用可
応募締切：令和2年6月5日(金) 当日消印有効(2次締切)
※2次締切後も申請受付を継続し、令和2年度内には令和2年10月(3次)令和3年2月(4次)に締切りを設け、それまでに申請のあった分を審査し、採択発表を行います。(予定は変更する場合がございます。)

＜令和2年度補正予算持続化補助金(コロナ特別対応型)の今後のスケジュール＞
公募：令和2年4月28日(火) 公募要領公開
応募締切：令和2年5月15日(金) 必着
※締切り後も申請受付を継続し、複数回の締切りを設け、それまでに申請のあった分を審査し、採択発表を行います。(制度内容、予定は変更する場合がございます。)

全国商工会連合会 一般型 日本商工会議所 一般型
応募方法等の詳細はこちらでご確認ください

大規模感染リスクを低減するための高機能換気設備等の導入支援事業



【令和2年度補正予算（案） 3,000百万円】



飲食店等への換気設備をはじめとする高効率機器等の導入を支援します。

1. 事業目的

不特定多数の人が集まる飲食店等の業務用施設に対して、換気設備をはじめとする高効率機器等の導入を支援することにより、新型コロナウイルス等の感染症の拡大リスクを低減するとともに、業務用施設からのCO2排出量を削減する。

2. 事業内容

新型コロナウイルス感染症の影響により、不特定多数の方が集まるような飲食店等では、業況が急激に悪化している。そこで、飲食店などの不特定多数の人が利用する施設等を対象に、密閉空間とならないよう、換気能力が高く、同時に建築物の省CO2化促進にも資する高機能換気設備などの高効率機器等の導入を支援する。

【補助】補助対象施設及び補助率：

① 中小企業が運営する不特定多数の人が利用する業務用施設（飲食店等）（補助率2/3）

② ①以外のその他業務用施設（補助率1/2）

補助対象設備：高機能換気設備、空調設備等

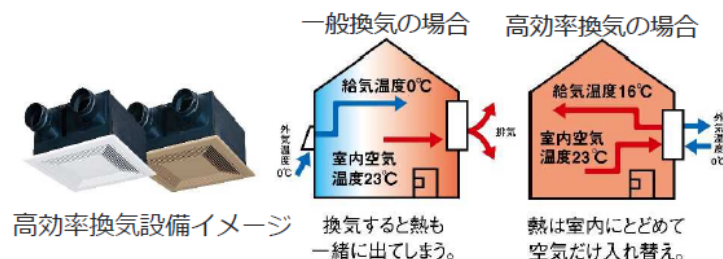
【委託】

③ 補助対象事業者等の協力を得て、新型コロナウイルス終息後に、環境や「3密」対策をする飲食店等の利用客が増加しているかをナッジ（行動変容をそっと後押しする）を活用して検証する事業を実施するとともに、換気・空調・空気清浄設備の更なる高機能化に向けた評価検証を実施する。

3. 事業スキーム

- 事業形態 ①、②間接補助事業、③委託事業
- 補助対象 民間事業者・団体等
- 実施期間 令和2年度

4. 事業イメージ



※高機能熱交換型換気設備：自然給気とファンによる排気の従来型換気システムに比べ、給気・排気ともにファンにより行うことで、確実な換気が可能、かつ熱交換により温度変化の抑制が可能。

お問合せ先：環境省地球環境局地球温暖化対策課地球温暖化対策事業室

電話：03-5521-8355

■ コロナで新たな需要「テレワークリフォーム」の受注活動 (持家、賃貸、買取再販)

【個人向け・リモートワークリノベ】
 在宅で仕事ができる環境を整備(コロナきっかけに水まわり含めた提案も)
 勤務先によっては補助がある会社も
 リフォームローン活用～35年無担保500万円借入＝約1.7万円／月。

～月々の返済負担をグッと抑えるから諦めていたリフォームに手が届く～

ゆとりR35 リフォームローン

長期間(最長35年まで)選べるから
毎月の返済がグッと抑えられる◎

《変動金利型》
金利は
年1.85%～年2.45%!
(実質年率/2020年1月1日時点)
※詳細は裏面をご確認ください

幅広い年齢層に対応!

POINT 1
返済期間
最長35年

POINT 2
完済時年齢
最高90歳

POINT 3
最高
1,000万円
無担保

例 55歳で500万円を借りた場合

15年ローンだと・・・
月々 33,221円

ゆとりR35なら35年で
月々 17,741円

※上記事例はどちらも金利年2.45%です。
期間中、金利が一定とした場合の試算です。

※月々の返済負担は減りますが、返済元金減額が
減るわけではございません。

アプラス

リフォームローン ゆとりR35のご案内

商品概要

商品名	リフォームローン ゆとりR35 「長期プライムレート金利(基準金利) + 年0.60%(前)～年1.50%(※最大適用金利を適用した場合)」 【※手数料を含む(実質年率15.00%以下)】 融資実行日の基準金利: 4月1日の長期プライムレートを当年7月から12月までの融資実行日に適用 10月1日の長期プライムレートを当年1月から6月までの融資実行日に適用 ※基準金利は必ず銀行における長期プライムレートとします。 以下①～⑤に該当し、⑥融資実行日に申し込んだ場合は1項目につき金利を▲年0.20%(最大3つまで)優待いたします。 ※最大▲0.50%優待
お借入金利 (変動金利)	工事内容による金利優待 ①バリアフリー住宅工事 ②高齢者等対応設備設置工事 ③断熱性能向上工事 ④省エネ設備・型枠設置工事(ただし、太陽光発電システムは除く) ⑤シロクハ工法工事 ⑥配管改修工事 ⑦築年数40年以上住宅工事 ⑧リフォーム ⑨00歳以上の高齢者 ※優待利率は、①～⑨のいずれか1項目につき優待利率を適用します。 ⑩工務店/ハウスメーカーの提携リフォームをされるお客様
事務手数料	融資金額500万円以下の場合、30,000円+税 融資金額500万円超の場合、100,000円+税
貸付金利の適用率	基準金利の元金: 4月1日現在の長期プライムレートを当年7月の口座振替から適用 10月1日現在の長期プライムレートを当年1月の口座振替から適用
資金使途	※本行および提携業者の自営、または提携業者の家族が営む住宅のリフォーム工事資金および付帯する諸費用 【付帯費用】 ・リフォーム工事費(設計費、図面費、設計費、各機材搬送費、各機材設置費、各機材撤去費(取替、修理)の保証料) ・リフォーム保証料(保証料)に関する費用、本行からの事務手数料(保証料)、場合によっては保証料の増徴、設計料、地盤調査費用等
申込資格	次の条件すべてを満たす個人のお客様 ・申込み時の年齢が満20歳以上70歳未満(完済時年齢90歳以上)の個人 ・完済時年齢90歳以上の場合は、法定相続人予定者からの「保証書」の提出が必要となります。
ご融資枠	60万円以上1,000万円以内(1万円単位)
返済期間	1年(12回)以上、35年(420回)以内(1年単位)
返済利率	実質年率2.00%
返済方法	お借入の資金に据から口座振替により返済 ※法人・事業者名義の口座はご利用できません。
返済方式	元金均等返済 / ボーナス返済(元金均等返済)
ボーナス加算返済	(毎月12月・1月・7月・2月・8月)より選択 ※ボーナス支払額が借入金額の50%までとなります。
返済日	毎月27日(休日の場合は前営業日)
担保	不要
連帯保証人	連帯保証人は原則不要です。 ※融資金額500万円超かつ、完済時年齢90歳以上の場合は必須となります。 ※同居の家族等もしくは申込本人の2親等以内の親族に求められます。

◇必要書類につきましては、別紙「必要書類一覧表」をご確認ください。
 ◇お借入れには、当社所定の審査があります。お申込み内容および他のご利用状況により、ご希望に叶わない場合や、条件の一部変更をお願いする場合がありますのでご了承ください。
 ◇前払、個人無償に関する所費無償が適用になります。

アプラス
新生銀行グループ

＜お借入れ先＞
株式会社アプラス
ハウジングローンセンター
0570-45604035 Fax: 03-6739-5657
受付時間 9:30～17:30 土日祝除く
※お借入れの際は必ずお借入れの申し込み書に添付してください。

＝契約内容を精査し、収支バランスを考え、無理のない返済計画を。＝

株式会社アプラス
営業部 15階 東京都中央区 4) 東京0210号
日本貸金業協会 第005541号

【返済等でお悩みの方は】
日本貸金業協会・貸金業相談・紛争解決センター
0570-051-051
受付時間: 9:00～17:00(土・日・祝日・年末年始除く)

443-0000-1010

■ コロナで新たな需要「テレワークリフォーム」の受注活動 (持家、賃貸、買取再販)

【大家さん向け・リモートワーク向け賃貸住宅】

**ファミリー向けの賃貸住宅を、在宅ワークに適した住宅にリフォーム
リフォーム費用は経費として処理(融資の利用も可)**

【買取再販業者向け・リモートワーク向き住宅】

在宅ワークの機運の高まりに向けた住宅

<受注編>

- コロナが変えた営業のやり方～コロナ世代攻略のためのオンライン営業スキル
- オンライン営業のはじめ方と注意点～「気軽さ」を無視すると必ず失敗する
- オンライン営業の型(手本)を知る～オンライン営業のフロー(実際に実施する流れ)
- リアル営業よりも実は営業効率がアップする！オンラインだから出来るトークの標準化

<受注編>

■ コロナが変えた営業のやり方 ～コロナ世代攻略のための オンライン営業スキル

■ コロナが変えた営業のやり方

～コロナ世代攻略のためのオンライン営業スキル

おもなコミュニケーションツール(手段)

- 「直接会って話す」
- 「お手紙を郵送する」
- 「お家に電話をする」
- 「ケータイに電話する」
- 「電子メールを送る」
- 「SNSでやり取りする」

営業の常識が変わった！



「オンラインで話して、書類や写真、動画を共有する」

日立製作所は在宅勤務を定着させ、2021年に「**在宅勤務50%**」を目指す方針を掲げた。また**押印やリアル会議を減らす**としている。**富士通**は「（**新型コロナウイルス**感染拡大）以前の形に戻ることはない」（時田隆仁社長）として、在宅勤務を基本とし、職場への出勤者を当面75%削減することを決めた。

全国的な緊急事態宣言の解除を受け、在宅勤務を段階的に解除する企業でも「検温、消毒、マスク着用と（密閉・密集・密接の）『3密』回避を徹底し、**会議もできるだけオンラインを活用する**」（**シャープ**）ことが主流となる。

「未来」と出会う、オンライン婚活パーティー。

LMO[®]♡Party

「オンラインだからこそできる『婚活』があります」

感染拡大の一途をたどる新型コロナウイルスの情勢は、仕事や暮らしに大きな変化をもたらしています。このたびの婚活イベント企画の背景には、このコロナ禍でも「婚活」を停滞させず、幸せな結婚、明るい未来へ向けた「ステップ」にしてほしいとの思いがあります。4月1日から、毎日・毎晩オンラインによる婚活パーティーを開催しておりますが、毎回参加者から聞こえてくるのは「今日初めて人と会話した」「こういう状況で独りでいる不安をすごく感じる」「早くパートナーを見つけたい」といった切実な声です。大変ありがたいことに、参加者のみなさまから届く声のとおり、全国から様々な方が集うようになり、一人ひとりの婚活ということではなく「みんなで一緒に楽しく頑張ろう!」といった新しい婚活・交流の場となってきています。これからも、オンライン婚活パーティーの新しい可能性にチャレンジしていきます。

<内容>

1. みんなで乾杯
2. **自己紹介タイム**（おひとり約1分）
3. **緊張を解きほぐすグループトーク**（約10分）
4. 1対1の個別トーク（約8分）
5. カップリング
6. カップルトーク（約10分）

Y世代:1980～1995年生まれ 現在25～40歳(＝ミレニアル世代)
Z世代:1996～2010年生まれ 現在10～24歳

「Z世代」

- ・消費や文化への影響力が絶大
- ・「デジタル・ネイティブ世代」
- ・物心ついた頃にはパソコンが一家に1台
- ・スマートフォンやアプリ、SNS（交流サイト）も普及
- ・IT（情報技術）リテラシーが他の世代より高い
- ・リーマン・ショックの影響で、現実主義的
- ・右肩上がりの経済成長を信じない
- ・お金にはシビアでも本物を好み、理想を実現できるなら思い切りよく蓄えを使うことも平気

出典：日本経済新聞電子版 2020/5/26

■ コロナが変えた営業のやり方

～コロナ世代攻略のためのオンライン営業スキル

「営業＝とにかく会う」という常識が変わった！
→「オンライン」という新しいサービスが追加

オンライン打合せ

オンラインモデルハウス案内

VRモデルハウス

オンライン土地案内

オンラインセミナー(ライブ配信)

オンライン現場見学会

オンラインショールーム案内



オンラインの方が
得意な営業マンも



「ファン化」することで成約率アップ

都市部・地方は関係なし！

<受注編>

- オンライン営業のはじめ方と注意点
～「気軽さ」を無視すると必ず失敗する

■ オンライン営業のはじめ方と注意点

～「気軽さ」を無視すると必ず失敗する

9割の住宅営業マンが誤解している！

～Withコロナ・Afterコロナを追い風にする！～

オンライン(非対面型)住宅営業・初回接客法

まず、意識すべきは

- ・コロナでも営業の機会を絶やさないこと
- ・初回面談が成否を分ける
- ・自社の強み(USP)を明確にして
圧倒的な差別化営業ロジックを構築する

■ **オンライン営業のはじめ方と注意点**
～「**気軽さ**」を無視すると必ず失敗する

オンラインとオフライン(リアル)のメリ・デメ

	オンライン	リアル
メリット	<ul style="list-style-type: none">・手軽に参加・ネット環境があれば場所を問わない(どこでも対応)	<ul style="list-style-type: none">・営業の熱量が伝わりやすい・高い本気度を保つことができる
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・手軽すぎて本気度が上がらない・別のこと(ながら)もでき、集中力が続かない(お客様はリラックス状態)	<ul style="list-style-type: none">・店舗・事務所までわざわざ移動

最大のメリットは「手軽さ**」**
あとはお客様の「参加意識**を高める＝盛り上げる」ことが大切！**

■ オンライン営業のはじめ方と注意点

～「気軽さ」を無視すると必ず失敗する

オンライン営業～初回面談の心構え

- ① 「参加してみたい！」と思わせる呼び掛けと**事前準備**
- ② 面談時に、**温度感**を上げられる工夫
- ③ 面談の目的（次アポ）と、面談終了後の**フォロー**

忘れてはいけないこと！

- 自身の表情、身だしなみ等の映り方、映っている背景を事前に確認しておくこと（社内で事前に練習・ロープレしておく）
- お客様の表情がつかみにくいため、一方的に話さず、お客様にできるだけ話して頂けるよう会話を誘導
- お客様は自宅でリラックス状態であり、面倒くさくなったり、嫌になったりすればいつでも通信を切られる

■ オンライン営業のはじめ方と注意点

～「気軽さ」を無視すると必ず失敗する

営業マン＝役者、となって、劇場を盛り上げる！

- ・話し方に**抑揚**をつける
- ・画面いっぱい自分を表現して、**身振り手振り**を忘れずに
- ・対面並みの、「空気感」「ライブ感」「臨場感」を出すように

面談終了後、いかに次の「次アポ」につなげられるかが勝負！

**面談時に話した内容や今後やること、次回面談日時を記載し、
当日中のお礼メールをすること**

<受注編>

- オンライン営業の型(手本)を知る
～オンライン営業のフロー
(実際に実施する流れ)

■ オンライン営業の型(手本)を知る

～オンライン営業のフロー(実際に実施する流れ)

<オンライン営業～受注編>

オンライン営業の型(パターン)を作る= “**ストーリー設定**” が決め手!

オンライン初回接客は、**型(パターン)**通りに進めて、**勝ちパターン**を作る!

①

資料(自己紹介・写真・動画等)を事前に電子メールで送っておく

- ・リアル以上に事前準備をしなければ、中身のない打ち合わせに終わる
- ・事前に資料を送って見てもらえば、当日時間短縮になり、話しがスムーズ(「ご不明点はなかったですか?」ということから話しが出来る)
- ・事前に資料を見てもらっているかどうかで、お客様の本気度が測れる

②

電話ではできない商談をする

- ・音声だけでなく、音声＋画面でプレゼンすることで効果的
- ・声だけでなく顔が見えることで、相手の表情から反応や理解度を判断できる

③

面談ストーリーと時間配分に注意する

- ・最初に打ち合わせ時間をお伝えすると、アポが取りやすい(●分お時間ください)
- ・決めた時間はオーバーしないよう、ダラダラと面談時間を長くしない(1時間なら1時間で終わられるように)
- ・事前にゴール(次アポ等)を決め、しっかりストーリーを組み立てておく