

ビジネス始めたことで会社の仕事でも こんなにもいいこと尽くしになったのよレポート

こんばんは、はっぴーです。

今回はメルマガ読者さん限定でレポートを書いてみました。
読みやすいように、話言葉で書いているので、おやすみ前など、ゆったり
としている時間に読んでみてくださいね^^

私は同じ会社で15年間、営業をしています。

そして、2020年1月からインターネットを使って情報発信していま
す。

この3カ月で本当にたくさんのことを学んできました。
マーケティング、コピーライティング、スピーキング、セールス、心理学
など。

ビジネスを始める前までは、会社の社畜&子育てで、自分から勉強する時
間なんてこれっぽっちもありませんでした。

なのでまず、ビジネスを始めたことにより自ら進んで勉強するようになった
ただけでもかなりの成長です。

そして、普段の営業の仕事にも爆発的にいい影響が出てきたんです。

今回はメルマガ限定なので身バレ覚悟でめちゃくちゃ詳しく書いていきますね笑。

本当に本当に限定公開です。

ぜひ、最後まで読んでいただくと嬉しいです。

私は大手日系保険会社で働いています。

「保険」という安心を売っているのだから、私が売っている商品は「無形商品」です。

売るモノには主に2つの種類があると言われています。
テレビや車などの形ある「有形商品」と保険やサービスのような「無形商品」です。

同じ「売る」という行為でも、モノが実際にあるのとないのとでは、「売れやすさ」という意味では雲泥の差です。もちろん言うまでもなく、有形商品の方が売れやすいです。

ただでさえ、かたちないモノを売るのは難しいのに、保険を売るとなると、暗い話（死んだらの話）をしなければいけません。

たとえば、自分が死んだ時や大切な人の万が一の時の話をするわけだから余計イメージできないし、イメージしたくもないわけで...

だから、保険を売るってちゃんとセールスポイントを理解していないとかなりハードルが高いんです。

有形の商品を売るなら、それを得た後の「理想の未来」を伝えればモノは売れます。

逆に理想の未来を語らずに、モノの機能的価値ばかり説明してもモノは売れません。

たとえば、
車を売るのであれば、ハイブリットが～とかエンジンのスペックが～な～んて必死で語ったところで車は売れません。

大事なのは車を買った後に得られる「理想の未来」です。

たとえば、
この大きい車に変えれば、お孫さんと一緒に旅行に行ったりできますね！
とか、

お子さんとキャンプに行った時も、たくさん荷物を積めるようになって、
楽しい思い出がいっぱい出来るようになりますね！など。

そのモノのスペックではなく、いかにお客様に鮮明な未来をイメージさせるようにするかが大切なんです。

私が売っている保険のような無形の商品も同じです。

保険の場合は最悪の事態を想定して「恐怖」を売る場合が多いですが、ビジネスを始めてからは今まで以上にお客様のニーズをくみ取ることが簡単になりました。

どんなモノでも、

「その商品が欲しくて欲しくてしょうがないです。」とお客様から言われるくらい、お客様への興味づけと理想の未来を具体的にイメージしてあげることができれば、無形でも有形でも勝手にモノは売れていきます。

保険の場合は、最悪の事態になったとしても、大切な人を守れる・子どもの夢を諦めずに叶えてあげられる（理想の未来）とか、あとは逆に長生きしてしまった場合のリスク（恐怖）を語るとかですね。

とにかく

ひとことかというと、

①【モノを売らなくなった】んです。

ネットビジネスも保険と同じです。

「情報」＝「かたちのないモノ」

だからです。

ネットビジネスでマーケティングやセールスのスキルを学べば、情報だろうが、保険だろうが、壺だろうが簡単に売れるようになります。下手したら石ころだって売れるかもしれません笑。
それはいいすぎですが笑。

普段会社では、新入社員の営業指導を主な仕事としています。

入社したばかりの新社員も、この【モノが売れる原理原則】を学んだら、爆発的に保険が売れるようになりました。

モノを売る営業職をやっている人の多くは、モノを売ることに一生懸命になってしまっているのが現状です。

売りたいという気持ちばかりが先行して、商品のスペックとか機能的価値ばかり並べてしまうんですね...

もちろんお客様はそんな3大疾病がどーだとか、介護保障がどーだとか、細かい説明は響かないので、結果売れないという...

だけど、

ビジネスを学んでお客様に価値を提供するということを学んでから、お客様が何に悩んでいるのか、どうしたらお客様のお役に立てるのかを考えられるようになりました。

だから、

お客様にとって価値ある情報を手に入れることができれば、真っ先にお届けします。ちなみに、その情報というのは保険に関することだけではありません。

たとえば、

お客様がわんちゃんの動物病院を探していたら、すぐに口コミを調べてお知らせする。

婚活で悩んでいるお客様がいたら、他のお客様で婚活中の方をご紹介するなど。

保険とは全く関係ない言わば「御用聞き」になっていましたね。

もちろん、保険に関する悩みだって、お客様にとってぴったりのプランを作成し、ご提案することで悩みが解決し、感謝されます。

そういった悩みがたった1回でも解決されるだけで、お客様と深い信頼関係が築けるようになります。そうすれば、売ろう売ろうとしなくても、勝手に売れていくようになるんです。

だから、セールススキルや商品知識が浅い新人でも、「お客様の悩み」さえ聞ければ、ぐんと成約率が上がるというわけです。

ビジネスはすごくシンプルです。

お客様に寄り添い、商品を買ったあともアフターフォローを徹底的にやる。そうすることでさらにお客様との信頼関係が築けるようになり、さらに商品を買ってくれるようになるし、ご紹介もバンバンいただけるようになります。

この紹介こそが、ビジネスでいう「口コミ」っていうやつですね。お客様が商品を購入してくださった時に、アフターフォローを精一杯させていただくということをお伝えし、「この人だったら任せても大丈夫だ」って思ってもらえたら勝ちなのです。

②自分の理念・信念・思いを伝える

頑張っているのに思うように結果が出ていないなと感じた時は、「**自分はどう思っているのか**」、「**自分の理念や信念、思いをお客様にきちんと伝えてられているか**」を確認するようになりました。

この情報発信をするようになってから、いかに自分の信念や思いをしっかりと伝えるのが大事だということ学んだので早速実践してみたんです。

具体的には、なぜこの商品を勧めているのか、なぜお客様にとってそれが必要なのか、そしてなぜ自分から買ってもらいたいのか、などです。

ただ、この商品おすすめですよ！じゃなくって、自分から買ってもらえたらアフターフォローを大切にしていますとか、お子さんの海外でヘアメイクとして活躍したいという夢を叶えてあげるには、貯金はこれぐらい必要です。だから、今から資産運用しておきましょう、とか。

自分が保険を売ることによって変わったこと、なぜ保険会社で働いているのかなど、

自分の信念とか「なぜ」の部分をしっかりとお伝えすることで、相手にもその「思い」がしっかりと伝わるんだなあと思いました。

そうすると、自然とお客様が私の考え方や思い、理念に共感してくれるようになるので、ライバル他社の営業マンが現れたとしても、決まって私を選んでくれるようになりましたね。

これもすべてビジネスを通じて学んだことです。

こうやって仕事や日々の人間関係など、学んだことがありとあらゆることに生きてくるので、もう楽しくて仕方ないです。

ネットビジネスだけでなく、保険販売においても私の発信が誰かの役に立てたのです。

最後になりますが、
本当にビジネスを学び始めてから、会社の仕事でも圧倒的に結果が出るようになりました。

こうやってビジネスを学んだことで、営業も上手くいくようになったし、そのノウハウを部下に教えることで、チーム全体で、営業部全体でも結果を出せるようになりました。

自分の「理念」、「信念」、「思い」、「なぜ」をしっかりと見せて、お客様に価値を提供する。

営業の基本を改めて学ぶことが出来ました。

これは営業だけに限らず、どんな業種でもビジネスを学ぶことによって変わる事だってあると思います。

だから、

「別に今の会社で働けていれば十分満足」とか

「自分には無理」って思っている方も、

ネットビジネスは間違いなくやって損はないです。

毎日が新しい学びの連続で、わくわくします。大人になってからこんなに自分が学べるようになるなんて思ってもいませんでした。

たまに、1カ月前の自分を振り返ってみて、「こんなにも成長したのかあー！！」と自分で自分にびっくりすることも笑。

まずは、ちょっとでもいいなと思ったらやってみる事です。

私はいつもいいなと思ったらとりあえずやってみて、やりながら考えるようにしています。

あたまで考えてもやってみないとわかんないし、いいか悪いかは自分の目や肌で直接感じてみたいからです。

そのほんのちょっとした行動がのちに、人生を大きく変えることになる
かもしれません。

私のあの時、「とりあえずやってみるか！」で始めてみて、

本当——————に良かったです！！

最後まで読んでくださり、ありがとうございました。