

本日の講座内容

- ・信頼残高



信頼残高とは？

- ・信頼を貯金残高に例えた概念
- ・価値を提供すると残高は増える
- ・期待を裏切ると残高は減る



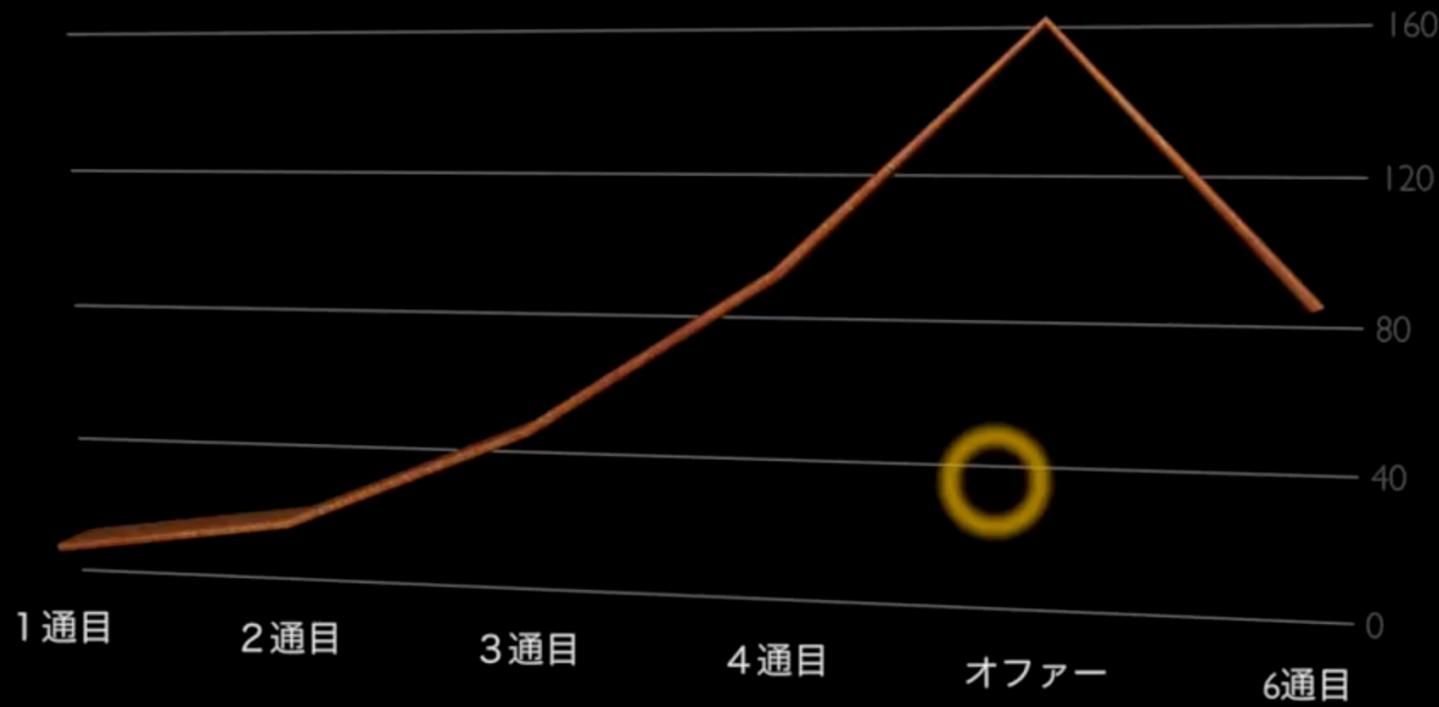
ビジネスで信頼は不可欠である

- ・ 購買を決める最も重要なファクターである
- ・ 信頼が貯まってからオファーをしよう
- ・ 残高が一定数以上になると成約率が跳ね上がる



信頼残高の一般的な推移

※通常、セールスをするとやや信頼残高は落ちる



信頼残高を下げないための工夫

- ・価値あるプレゼントを行う
- ・価値ある情報を提供する
- ・興味のある人間にのみオファーする
- ・良いオファーは悪いことではないと教育する
- ・ソフトセルを効果的に用いる