



【無料の特別付録】

冷たいお客さんが優しくなったハガキ営業【3つの例文】

【例文1：担当者変更お知らせハガキ】

【例文1：担当者変更お知らせハガキ】

いつも大変お世話になっております。

私、新しく担当させていただくことになりました、
〇〇町に住んでいる〇〇と申します。

「また担当が変わったのか？」というお声も頂いたのですが、

その方に勉強させて頂いたところ、

「どうですか？どうですか？」っていうご提案も、
嫌だったっていうお声を頂き、

私は、〇〇町の担当として、
皆様のお役に立てればと思いますので、

私から、

「どうですか？どうですか？」と、
嫌がるようなことは致しませんので、ご安心下さい。

またお会い出来た時に
お顔を拝見出来れば、とは思っておりますが、

それよりも〇〇さん、
寒くなってまいりましたので、どうかご自愛くださいませ。

・担当者変更挨拶ハガキのポイント

ハガキの文章	書き方のコツ・お客さんの反応
<p>ポイント1：「相手が思っていること」を先に伝える</p> <p>「また担当が変わったのか？」というお声も頂いたのですが、</p> <p>その方に勉強させて頂いたところ、 「どうですか？どうですか？」っていうご提案も、 嫌だったっていうお声を頂き…</p>	<p>相手が思っていることをあえて書くと、 「こいつ、わかっているな」と思ってもらえます。</p> <p>よく言われていたことを、相手のセリフそのまま書きましょう。</p>

<p>ポイント2：お客さんへの約束</p> <p>私は、〇〇町の担当として、皆様のお役に立てればと思いますので、</p> <p>私から、「どうですか？どうですか？」と、嫌がるようなことは致しませんので、ご安心下さい。</p>	<p>この部分は、</p> <p>「あなたの気持ちを無視して私の方から一方的に、『どうですか？どうですか？』って、保険のおすすめをすることはありませんよ」という、お客さんへの約束です。</p> <p>営業から「あなたが嫌がるようなことはしません」って言うてくれたら、お客さんは安心できますよね。</p>
<p>ポイント3：季節の気かけの言葉</p> <p>またお会い出来た時に顔を拝見出来ればとは思っておりますが、</p> <p>それよりも〇〇さん、寒くなってまいりましたので、どうかご自愛くださいませ。</p>	<p>文章の最後には、季節によって、相手の心があつたかくなるような「気かけの言葉」を書きましょう。</p>

【例文2：訪問後のお礼状ハガキ】

挨拶訪問した後に送る、お礼状のハガキの文章です。
 コツは、**相手の状況を想像して、気かけの言葉を書くこと**です。

【例文2：訪問後のお礼状ハガキ】

本日はお忙しい中、
 貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

〇〇さんとお話しさせていただいて、
 いつもお仕事頑張られているんだなと感じました。

私はお仕事をお手伝いすることや、
 〇〇さんをラクにするようなことはできませんが、
 私によければ、いつでも話は、聞かせていただきます。

当然、「保険どうですか？」とか、そういうお話ではなく、

一度、お手隙の時に、
 又、笑ってやっていただければと思います。

本日は、お顔を見て、
 冷たい態度をとることができたにも関わらず、

また、他の保険屋さんや、
 今までの保険屋さんのイメージもあったと思いますが、

それでも私にご丁寧な対応してくださって、

本当にありがとうございます。

季節の変わり目ですので、どうかご自愛くださいませ。

気かけの言葉を書けるようになるために、

お客さんに会ったら、次の点に気をつけてお客さんをよく見て、メモを取っておきましょう。

【お客さんに会ったらメモを取ろう！お客さんを見るポイント】

① お客さんの周りのモノ

- ・机の上に何があるか？
- ・家族の写真があるか？
- ・整理整頓されているか？
- ・書類がいっぱい溜まってないか？
- ・服が汚れてないか？

② お客さんの表情や仕草

- ・どんな表情をしているか？
- ・目の下にクマはないか？
- ・よくやるクセはないか？
- ・どんな態度か？
- ・どんなしぐさをしているか？

【例文3：止まらない「季節の気かけハガキ」】

季節に応じて、ハガキに気かけの言葉を書いて送みましょう。

コツは、ハガキ一面に、気かけの言葉だけを大きく書くことです。

【例文3：季節の気かけハガキ】

2月	「寒波大丈夫ですか？」
4月	「〇〇さんのお子さんにも、良き出会いがたくさんありますように」 「ご家族でお花見をして、一度、ゆっくり羽を伸ばしてください」
7月	「猛暑大丈夫ですか？」 「熱中症大丈夫ですか？気をつけてくださいね」

あなたの役に立つ営業ノウハウ記事

生命保険営業で給料4倍になった営業トーク&飛び込み営業4つのコツのMさん

『営業塾助け舟』に入塾後、お給料が4倍になった生命保険営業のMさんが、来月の査定で数字が足りなかったらクビという状況から現場で何をしてお給料4倍になったのかを話してくださっています。

- ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/momosesan>
 - 動画 <https://youtu.be/Ux8QqrUkSDI>
- ※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

国内生保のMさん オンライン営業塾 6か月後

契約月 **10件** ← **5.3倍**

アポ月 **25件** ← **3.7倍**



給料 4倍 ← クビ一歩手前から

全国レベルの生命保険営業がしている5つのコツ &基本 営業トーク 飛び込み営業

『営業塾助け舟』に入塾後、下位から千葉県で10位になった生命保険営業のHさんが、現場でやっている営業の基本を話してくださっています。

「私、今の営業スタイルで合ってるのかな？」と会社のやり方に違和感を感じる方がいる方は読んでみて下さいね。

- ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/hayamasan>
 - 動画 <https://youtu.be/iqKoqkWOluY>
- ※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のHさん 営業塾 3か月後

契約 **15件** ← **1.6倍**

修正S **6740万** ← **2倍**



下位から **千葉県で 10位** (300人中)

生命保険営業3ヶ月で160人中1位になった営業のコツ【現場で持ち歩けるテキスト付】

『営業塾助け舟』に入塾後、160人中1位になられた生命保険営業のKさんが、現場で何をやっていたのか？を話してくださっています。この記事には現場で持ち歩けるテキストが付録として付いています。

- ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/kumamotosan>
 - 動画 <https://youtu.be/aOPLjr85DOE>
- ※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

大手国内生保営業のKさん
入塾3か月で

160人中 1位

営業トーク&流れ 修正後



修正S 6566万/契約 16件

チラシ集客のコツで問い合わせ 288 件&

売上 2.96 倍のリフォームの S ホーム様

リフォーム会社の S 社様は、助け舟式のチラシ集客で赤字から現在は年商 3 億円に達しておられます。弊社と長くお付き合いいただいている会社様です。

■ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/reform-customer-collecting-flyer>

■動画 <https://youtu.be/bUztexIqYF8>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟 「お声&結果」	
リフォーム会社のS社様	
年間 問い合わせ 288 件	
年間 契約率 78%	
売上 2.96 倍 2700 万円 → 8000 万円	

たった 1 人で悩んでいるのなら

もしも、あなた様がたった 1 人で悩んでいる場合は
こちらから [無料相談](#) もできます。

30 分の無料相談はこちら



自宅で学べて成果が出ている「オンライン営業塾」>

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

「トップ営業がいつでもあなたのスマホに」営業トークUP

トップ営業マンのトークが
いつでもあなたのスマホに



営業トークアプリが
今だけ **初月無料!!**

営業トークUP



(画像クリックで、ご覧になれます。)



トップ営業のトークをしてみる

<https://salestalk-up.com/>

スマホ1台で、
営業トーク作成&顧客管理や、お客さんとの会話のメモができるソフトを
開発しました。

このトーク作成&顧客管理アプリ、「営業トーク UP」の主な機能はこちらです。

- ・ お客さんとの会話や特徴などの 【メモ機能】
- ・ お客さんのデータ管理 【手帳いらず】
- ・ 自分の営業確率 【自己改善】
- ・ 売れている人の営業トーク 【売れるトークスクリプト】

これからも新機能が追加されますので、
楽しみにしてくださいませ。

スマホ1台あれば色々なことができるようになっています。
初月無料です。

皆さんの営業ノウハウ実践のフォローのため
フェイスブックにて

「**営業トーク UP ユーザー限定グループ**」も
開設しております。

【営業トーク UP】

<https://salestalk-up.com/>

トップ営業マンのトークが
いつでもあなたのスマホに

営業トークアプリが
今だけ **初月無料!!**

営業トークUP!
create your sales talk

営業トークUP

営業トークUPユーザー限定グループ >

プライベートグループ・メンバー12人

+ 招待

動画ウォッチパーティ 写真 イベント ファイル

今すぐ現場で使える営業ノウハウ集

(1) 助け舟株式会社 公式 HP

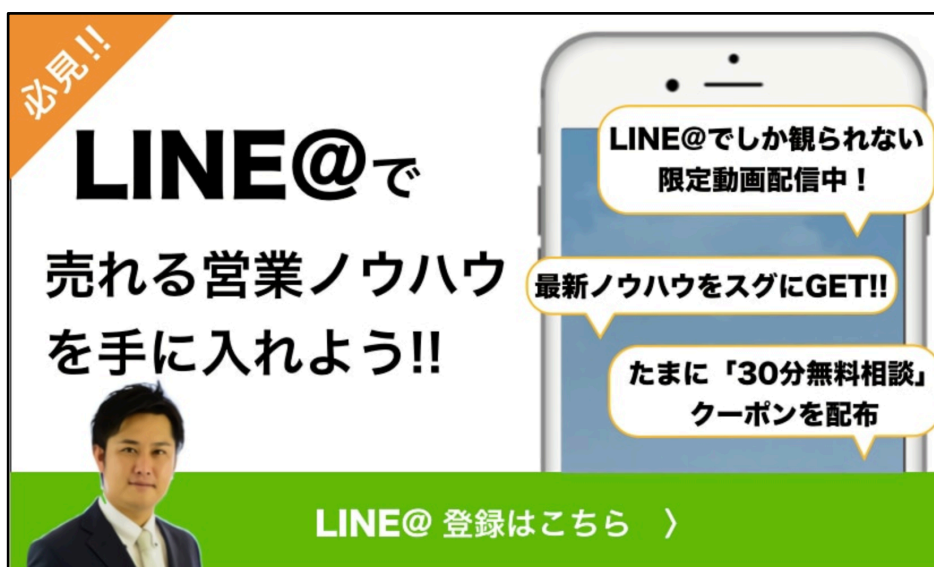
100 本の記事で売れる営業ノウハウを解説しています。

<https://tskb.co.jp/>



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

(2) 営業塾 助け舟 公式 LINE@



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

営業塾 助け舟で生まれた最新の営業ノウハウを随時お送りしています。



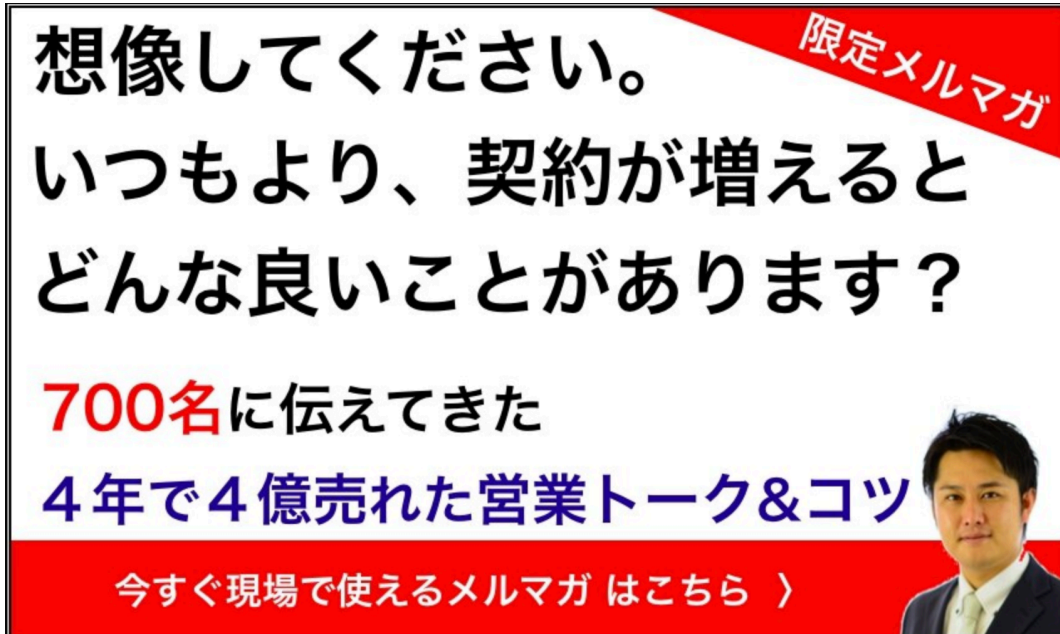
スマホアプリ LINE で、

「@tskb」

と検索！！

(3) メールマガジン

【4年で4億売れた営業トーク&コツ】



想像してください。

いつもより、契約が増えると
どんな良いことがあります？

700名に伝えてきた
4年で4億売れた営業トーク&コツ

今すぐ現場で使えるメルマガはこちら >

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

このメルマガでは僕のブログでも、LINE@でも、YouTube公式チャンネルでも、どこにも公開していない営業ノウハウを限定公開しています。

(4) 営業塾 助け舟公式 YouTube チャンネル



営業塾 助け舟

YouTube

公式Channel

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

あなたの役に立つ、今から現場で使える営業ノウハウが詰まっています。

営業塾 助け舟主催 中西龍一のプロフィール



代表取締役：中西龍一

詳しいプロフィール：[「中西君は、営業に向いていないよ」](https://tskb.co.jp/company-overview/manager-thought)

<https://tskb.co.jp/company-overview/manager-thought>

高校卒業後に派遣社員、肉体労働職を転々としている最中に今は無き恩師から「君は営業になりなさい」とアドバイスを頂き2009年からリフォーム会社で飛び込み営業を始める。

最初は全く売れず悩んだが、良い上司と仲間恵まれ4年連続1億、合計4億円の売上を達成し、年間契約件数中四国No1の実績を出す。

2014年に個人事業主として独立。

400名の営業の相談に乗り、トーク、ツール、集客のアドバイスをし多くの結果を出す。

2016年から営業塾を主宰し、塾生全員の売上UPに貢献塾生の方30名で、年間の合計売上が5億円を超える。

(営業塾参加者の業種はリフォーム営業、住宅営業、保険営業、その他営業)

(営業塾では、個別コンサルティング、グループコンサルティングで徹底指導)

2016年、生命保険代理店母子ライフサポート設立

2017年9月に助け舟株式会社を設立。

2019年12月現在営業塾の塾生110名。

営業塾の塾生から大手国内生保で山形1位、県内TOP10を8名輩出している。

2019年1月 営業トークUP (トーク、顧客管理ソフト)

開発販売開始

助け舟株式会社 社員 田尻のプロフィール



田尻プロフィール 「余命3カ月の父が最後に教えてくれたこと」
(ハンカチとティッシュをご用意ください)

https://tskb.co.jp/profile_tajiri

※画像クリックもしくは、URL をクリックするとご覧いただけます