

160921DubLi クロージング テクニック集

目的

VIPを増やす

ニーズは相手に言わせる
お願いはしない

手順

1. 一番は自分でDubLi通して買い物している画面を見せる
2. LINE見るフリなどして何かにつけてスマホを触る
3. 「そういえば、これ知ってる？」
4. 最近ネットで買ったら、キャッシュバックされるサイト出来たの。例えばね・・・
5. DubLiから楽天入って、お米や家電などの商品を見せる
6. そう言えば〇〇さん(目の前の人の名前)はネットで買い物してしてるの？
7. ネットで買うと重たいのも運んでくれるし、何より安いのがいいわよね～
8. 大体7～10%くらいは現金でキャッシュバック受け取っているの
- ★ 9. 相手から「それって私も使えるの？」 ←ここが超重要
10. コストコみたいな会員制なのよ。よかったら招待してあげようか？ ←ここが重要
相手が「欲しい！」と言わない限り、絶対チケット渡さない ←相手の欲しいタイミングで上げないと100%無駄金になります。
11. 買った分の1%返って来る無料会員と、年間1万円払って7%以上返って来る有料会員とどっちがいい？ ←考え込むフリしたら
12. 分かったわ。今回DubLiから特別に3枚までVIPチケット無料で上げてもらっていいって言われているから、1万円の方のチケット欲しかったら上げるわ
13. PDFファイルに従って、メアドにチケット送信
14. すぐその場で登録させる ←超重要 ←人はその場から離れると優先順位がすぐに変わる生き物です！

ビジネス会員を増やす

ビジネスニーズがある会員のみ動員する
ニーズは相手に言わせる
お願いはしない

手順

- ビジネスを伝えるのではなく、今ってどんな時代なのかを理解させるイメージ
 - 物価の値上がり、実質賃金下落
 - 少子高齢化
 - 円安施策 ← 爆買い
 - 相手が経営者の場合は、入り口でイエスをたくさん取れる商材あるといいですよ。
- 賞金下がっているし、どんどん生活が窮屈なってきましたよね。 ← 対策になることがビジネスになるって面白いと思いませんか？
- 今はタブレットがよさげですが、自分はPCで説明しています
- EC化の現状 ← 今11兆→20兆→60兆
- お金のIQ
 - 守る
 - 稼ぐ
 - 殖やす
 - どれが再現性が高い？
- 価格の追求
 - インターネット ← 今はスマホ
 - 追求するとき、「〇〇 最安」って検索しません？
- 13年目の企業 ← この9月に日本に13ヶ国目オープン ← 12500社+日本企業1000社
- DubLi ← インターネット上のショッピングモール ← 現金で10%キャッシュバックしてくれる
商品の価格比較
- 出口をシャンプー、保険、インターネット回線変えるのは大変 ← 入り口をDubLiにしませんか？
 - メーカーで直販 ← 安く買えるかも
 - DubLiから楽天 ← キャッシュバック分お得ですよ
 - アマゾンが最安 ← アマゾンで買って下さい
- ユーザーとしての目線
 - FREE ← 1%～
 - VIP ← 7%～
- 相手にするお客さん
 - × 定価で買いたい
 - × お店で買いたい
- 最近の女子大生の買い物 ← 動画
 - PAWATAG
 - TESCO
 - DubLi SAVEMATE