

9万9000円の回数券を、売り込まなくても買ってもらえるカウンセリングトーク

ステップ1 | 問題を気づかせる

検査の結果を説明し、いまの状態が正常な状態からどれだけ離れているのかを、客観的に提示する。

ステップ2 | 焦点化する

『三択クイズ』

このままほうっておくとどうなると思いますか？

- ①良くなっていく
- ②変わらずに、このまま
- ③もっとしんどくなっていく

①、②と答えた場合

そうだといいんですけどね。でも、残念ながら、そうではないんです。
※一度共感してから、答えを正す。いきなり否定しないこと。

③と答えた場合

大正解です。

ステップ3 | 対応しない場合のリスクとその根拠を提示

『原因と結果について』

なぜ、ほうっておくと悪くなるのでしょうか？
それについて、お話をしていきます。

何事にも、原因と結果の法則があります。

結果とは、肩がしんどい、腰が辛いなどの症状が出ている状態のこと。

その直接的な原因が、肉体上の原因です。

それが何かと言うと、先ほどお話した、骨盤が歪んでいる、姿勢が崩れている、筋肉に負担がかかっているという状態のことです。

この肉体上の原因というのは、施術で取り除くことができます。
骨盤の歪みをととのえ、姿勢をただし、筋肉への負担をへらすことで、結果としての肩こり・腰痛をとっていき、というのは僕に任せてください。

でも、実はこの肉体上の原因を生んでいる、真の原因というのがあります。

それが何かと言うと、生活習慣です。
ここを取り除かない限り、肉体上の原因をいくら取り除いても、すぐに戻ってきてしまいます。そして、また結果としての症状もぶり返してしまいます。

ステップ4 | 問題が発生している真の原因を提示

じゃあ、真の原因にはどんな物があるのかというと・・・

〇〇さんの場合、カウンセリングシートに書いて頂いていることや、聞かせていただいたお話からすると、ずっと運動不足だし、睡眠も短いですね。
タバコも吸っているし、お仕事でのデスクワークの時間がとても長いですね。
こういった生活習慣が、体に負担を掛けることで肉体上の原因を生んでいます。

つまり、この真の原因の工場を休ませる、稼働状態を下げるということをしない限り、肉体上の原因は次から次に生み出されていきます。
そうすると、肉体上の原因の副産物として、肩がしんどい、腰が辛いといった症状も、いつまでも作り続けられてしまいます。

〇〇さんに意識してほしいのは、生活習慣を変えていくということです。
でも、いまある悪い習慣を一気に変えようとしてできないし、無理をすると、それがストレスになって、また別の症状を生み出してしまいます。

だから、一気に変えなくてもいいので、数ヶ月、半年、1年かけてでも少しずつ少しずつ、変えていってください。
1年かけて習慣を変えるって大変ですが、5年、10年したときには絶対に大きな違いになって出てきます。

習慣や癖っていうのは、長く持っているほど根深く、強くなっていきます。
そして、根深くなればなるほど、変えていくのに時間もかかってしまいます。

今日から意識して生活習慣を変えていくのと、5年、10年後になってから生活習慣を変えていくのでは、大変さも必要な期間も全然違います。

だから、少しでも早めに、1日でも早く、生活習慣をか変え始めるというのが、〇〇さんのこれからにとって、とても大事なことです。

ここまでのお話で、わかりにくところはないでしょうか？

★癖を取り除くのが大変だと感じるたとえ話を入れる。

- ・文字のクセが誰でも経験していることだし、一般的なのでわかりやすい。
- ・ゴルフのスイングやランニングフォームなど、スポーツをしている人なら、スポーツに例えると響きやすい。

『良い循環と悪い循環』

健康的な人は、いい循環で生活しています。

じゃあ、そういう人たちが、ガンバって良い循環を維持しているかというと、そうではありません。生活習慣がいい循環になっているから、意識しなくても自然と良いサイクルで回っていきます。

反対に不健康な人は、悪い循環にハマっています。

この人たちも、意識して悪い循環を保っているわけではありません。

健康な人と反対で、生活習慣が悪い循環に入っているから、ずっとそのまま抜け出せないだけです。

では、どうすればいいのかというと、悪い循環で回っているサイクルをいい循環のほうに、移してあげればいいだけです。

移していくときは、生活習慣を意識したり、こまめに施術を受けに来てもらったりといったことをしていく必要があります。

この移っていく期間というのは、少し大変かもしれませんが、いい循環に入ってしまうと、そのサイクルで回り続けるので、あとはがんばらなくても健康な状態を維持することができるようになります。

○○さんには、その状態を目指していただきたいんです。

『回復力について』

健康な状態というのは、回復力が歪みや疲労よりも大きい状態です。

体の歪み、疲労というのは起きた瞬間から、夜に向かってどんどん溜まって、大きくなっていきます。

でも、回復力が強いと、一晩寝たら歪みを疲れをリセットできるから、朝起きたときには元気になっています。

でも、悪い循環にいる人は、回復力が歪みや疲労に負けてしまっている状態です。

回復力が下がっている上に、悪い生活習慣が原因で1日におこる歪みや疲労が大きくなっていきます。

その状態だと、いくら休息をとっても歪みを疲れをリセットすることができません。

そうすると、歪みも疲れも残った状態で1日を送らないといけなから、さらに無理がかかって歪みや疲れが大きくなっていきます。

でも、回復力が低いからゼロに戻せない。

それを繰り返すことで、どんどん不健康になっていって、抜け出せなくなってしまいます。

それが、今の〇〇さんの状態です。

これが、放っておいても良くなる理由です。

ステップ5 | 真の原因の解決法を提示

どんな施術が必要になるのか、どうすれば解決できるのかの概要を説明する

ステップ6 | 真の原因の解決に必要な条件を提示

『リピートの必要性について』

施術を受けると、一度で体が健康になるのかというと、残念ながらそんな事はありません。

一度施術を受けるとグッと良くなるけど、すぐに戻ってしまいます。

なぜかという、生活習慣が変わっていないし、〇〇さんの体のなかで今の状態が標準なので、どうしても元の歪みがある状態に戻ります。

だから、今と同じぐらいまでしんどくなってから施術を受けに来てもらっても、一時しのぎにはなるけど、良くなっていかないので、あまり意味はありません。

そうではなく、しんどくなる前、元の状態に戻る前に来てもらおうと、さらにいい状態に近づけることができます。

それを集中的に繰り返すことで、一気にいい状態に持って行って、回復力を高めることができます。

だからといって、一直線ですっと良くなっていくわけではありません。

★回復曲線＝リピート期間についての解説

- ・停滞期があること、停滞期をすぎるとまた変化が起こることを説明。
- ・その後、1ヶ月～1.5ヶ月に一度の施術で、いい状態を維持できるようになる
- ・定期メンテナンスになるまでは3～4ヶ月後が目安

※提供しているサービスの内容や期間、間隔に合わせてカスタマイズしてください。

『メンテナンスの必要性』

一度ガンバって通ってもらって良くなっても、ずっと放って置くと、また悪い状態に戻ってしまいます。

そこからいい状態にするには、また2～3ヶ月集中的に通って施術を受けてもらって、回復させていくこととなります。

そうすると、またお金も時間もたくさんかかってしまうから、もったいないです。

だから、良くなったあとも定期的に施術を受けてメンテナンスをしていくことが、結果的にはお金と時間の節約になるし、健康な状態もずっと続くことになります。

そうして、今からメンテナンスをしておくことが、5年後、10年後の〇〇さんにとって、とても大きな違いになって現れてきます。

★最後に

- ・要点を3つ程度にまとめて、再確認をする。
- ・今日の施術の内容を説明する
- ・今日の施術でどれ位の変化、効果が出るかを予測する。この予測が実際の効果に近ければ近いほど、施術後の信頼感が増す。

ステップ7 | 当日限定オファターの提示①※あれば

今日は骨盤矯正のお試しでご予約頂いていますが、**さんの状態だと根本的に腰痛を改善するには、全身のバランスを整えていくのがベストです。

初めてのお客様は、当日に限り通常1万円の施術を6800円でうけていただけますが、全身のコースを受けられますか？

★クローズド・クエスチョンで聞くこと

ステップ8 | 当日限定オファターの提示②※あれば

★次回予約をとったあと

施術を続けていくなら、都度払いだともったいないですよ。

回数券だと最低でも●%引きなので、10回来たら●●●円も差が出てしまいますよ。

★回数券の価格表を提示する。松竹梅の法則で作ること

今日買っていただけるなら、●●●円引きですが、何回の回数券にされますか？

★回数券を買いますか？と聞くと「買わない」という選択肢がうまれるため、回数券を買う前提でどの回数券にするか聞くこと。

★初回施術料サービスというオファターが響きやすい。

実際、お試しの金額で初回の施術を受けている場合、回数券を1回分使うとお客様に取っては損することになる。

例えば、通常のコ額が1万円、初回施術が5,000円、回数券が10%引き=1回あたり9000円の場合。

初回施術に回数券を使用すると、本来5,000円のはずの施術に、9,000円の回数券を使うことになり、4,000円分の差額=お客様の損が発生する。

会計時の短い時間で、そこまで計算して気づく人がそれほどいるとは思えないが、その場、あるいは後々指摘された場合のことを考えると、初回分を無料にした方が問題を回避できるし、オファターも強力にできる。

★初回割引をしない、または割引をしても回数券の方がお得という場合は、「今日から使えます」が、後押しになる。