紹介お願いレターサンプル

ご紹介お願いレター

紹介が発生しやすいのは、施術やサービスへの感動が薄まらない初回あとです。

とは言え、施術が終わった直後に紹介をお願いする＝別の人の話をされるのはお客さんにとって疎外感を感じる要因ともなります。

また、カウンセリングや今後のリピートのことなどが頭の中を占めているので、自分に関係ない紹介の話をされても、記憶に残りにくいという面もあります。

そのため、初回のその場ではお客様から言い出さない限り、ご紹介については触れず、サンキューレターとは別にご紹介お願いレターを送ります。
対象は回数券やコースを購入した人、リピートの予約をした人に限定。

人間は「感情で買って理性で納得する」と言われるように、購入した理由を後付で足していき、納得しようとします。

例えば整体の回数券を購入した場合「続けて通わないと行けないし、それだったら回数券のほうが得だし、回数券持ってるとちゃんと通わないといけなくなるし、一回でもこんなにカラダが楽になったし・・・」という会話を頭の中で何回も繰り返して、理性的に納得していきます。

その状態で、紹介をお願いするレターが届くと、続けて通うというコミットメントの確認にもなり、とても有効です。

また、接触回数を増やして関係性を構築するのにも役立ちます。

文面はお好きなように書き換えてもらってもいいですが、注釈に書いていることを参考に文章を組み立ててください。

郵送するときは、印刷用紙や封筒を少し高級感のあるもの（和紙がオススメ）にすると、特別感も出るし、手にとってもらいやすくなります。

紹介お願いレターサンプル

こんにちは。○○○○の●●です。

いつも当院をご利用いただき、ありがとうございます。
皆さんのおかげで、今日も娘にご飯を食べさせてあげることができました。多謝多謝。

まずは感謝の言葉。
すべてのレターの基本。

ご存じの通り、私はこの仕事で生計を立てています。

でも、ここ数年、競合がどんどん増えてきて、年々、集客も難しくなり続けています。その分、広告費に多くのお金がかかるようになってきました。まだ、経営が苦しいと言うほどではありませんが、正直言って、恥ずかしながら赤字ギリギリのかなりしんどい月もあります。

最近、悩んでるんです。。。

経営や集客について学んで実践していくのは、勉強にもなるし、面白くもあります。

でも、最近、悩んでることがあるんです。

それは、ホームページを更新し続けたり、チラシもこまめにデザインを作り変えたりと、もっと多くの人に私の施術と整体院を知ってもらうための作業にパワーと時間がかかりすぎて、私の本職である「治療家」としての勉強をするための手が足りなくなっているように感じていることです。

でも、私はできるだけ多くの人が健康になる手助けをしていきたいし、まだまだ、この場所で整体院を続けたいと思っています。そのためには、もっと多くのお客様に来ていただかないといけません。

困ってる実情と仕事に対する思いを述べることで、共感してもらう。
競合の増加、広告費の高騰など、一般の人でもイメージできる範囲のことにする。
あまりに専門的だったり、視野の大きな話になると、共感を得にくくなる。

そこで、折り入ってお願いがあります。

私を少し助けていただきたいのです。

回数券を購入して続けて通うことを決めていただいたぐらいなので、私の施術で体が楽になることを実感できたり、サービスを気に入っていただいてるんだと思います。

そうじゃなかったら、めっちゃ寂しいんですが。。。

コミットメントの確認

そこで、もしご友人やご家族、あるいはご親戚の方の中に、肩こりや腰痛を始めとした慢性症状で悩んでおられて、私の施術で体が楽になったり、サービス（さらに欲を言えば私自身もですが）を気に入るだろうと思われる方がいらっしゃれば、ぜひ対応させていただきたいのです。

初回施術無料＆施術１回無料

もちろんタダでとは言いません。

ご紹介特典として、ご紹介で来られた方は、特別に初回の施術を無料で対応させていただきます。

ぜひ、同封のクーポンをお渡しください。

必ず別紙にして同封すること。
カードサイズやチケットサイズで、少し高級感があるものが望ましい。

そして、ご紹介いただいた方（＝あなた）も、施術を一回無料で受けていただけます。

整体のコースだけじゃなく、＊＊＊＊や★★★★も対象ですので、受けてみたいコースがあれば、この機会にお試しください。

紹介お願いレターサンプル

10,000 円のペアお食事券プレゼント。

さらにさらに！
ご紹介で来られた方が回数券を購入されたら、なんと！

全国のホテルやレストランでお使いいただける、10, 000 円分のペアお食事券を差し上げます。

どんなところで使えるかというと

ホテルグラインヴィア大阪「日本料理　浮橋」、「鉄板焼き　季流」
ザ・リッツ・カールトン大阪「イタリア料理　スプレンディード」、「中華料理香桃」
神戸北野ホテル「フランス料理　イグレック」、「フレンチレストラン　アッシュ」

ウェスティン都ホテル京都「レストラン　グランドヴュー」、「中国料理　四川」
ＡＮＡクラウンプラザホテル「鉄板焼き　二条」、「フランス料理　ローズルーム」

もちろん、ホテルだけじゃありません。

「アラスカ　フェスティバルタワー（フランス料理）」、「アンティカ・オステリア・ダル・ボンピエーレ（イタリア料理）」、「先斗町　ふじ田（会席料理）」、「イルピローノ梅田（イタリア料理）」、「京都　鶴屋（日本料理）」、「アンクイール（洋食）」、「東天閣（中華料理）」

などなど、関西だけでも 69 のホテルやレストランで、全国だと 193 の施設でご利用いただけます。

しかも、お一人さま一回だけではありません。ご紹介いただいた中から、回数券をご購入された人数分のお食事券をプレゼントいたします。

こんな大盤振る舞いをしてもいいのかと、心配されるかもしれません。

でも、心配はご無用。これでもチラシを配布したり、ネットの広告をだしたり、フリーペーパーに載せたりすることと比べても、それほど大きな差はありません。

だから、気にせずお食事券を手に入れてください。

ご紹介カードの期限は、●月●●日までです。

ぜひ、この機会に、ご家族やご友人など、周りの方を、つらい症状から助けてあげてください。

そして、私がもっと治療家として多くの方に貢献し、成長できる機会をください。

よろしくお願いします。

PS：この中で私が行ったことがあるのは、「アッシュ」、「イグレック」、「アンクイール」「東天閣」。どれも神戸ですが、もちろん美味しかったですよ。

ちなみに自腹ではなく、年末の家族ディナーで義父にごちそうになりました。
いいお値段なので、なかなか気軽には行けないお店ばかり。この機会に是非、お試しください。

ご紹介オファーの詳細
情報量は多ければ多いほうが説得力が増す。

おすすめはお食事券や体験型ギフト。自分では買わないけどもらうと嬉しいものが、ギフトのポイント。
また、料理やイベントなどが、その後の会話のネタにもなる。

数字を入れることで、具体性を持たせる

読み手が抱きそうな疑問を、こちらから提起して、すぐに解消する

期限は必ず入れること。期限がないと人は動かない

「紹介してください」ではなく「助けてあげてください」とすることで、書き手（あなた）のためではなく、家族や友人のために行動をするという意識にスイッチさせる

追伸は最も読まれる部分。パーソナルな情報で親近感を出し、さらに後押しする。