

【誰でもできる成約率を上げるナチュラルセールストーク】

お客に私のことを伝える基本的提案の型

1、質問する

「どんな使い方をする（あなたの商品）をお探しですか？」

2、売る相手を明確に：

誰のための何に役立つものか明確に説明

お客が得られるメリットをアピールする

「それならこちらが〇〇の人のための□□に役立つ商品です」

3、証拠を伝える

「お客様の3人に一人はこちらを注文します」

「一番売れているのはこれです」