

# クロージング

## クロージングとは

商談を成立させて契約を結ぶこと

- ・メニューの決定
- ・次回予約

## クロージングの下ごしらえ

契約のタイミングだけでなく途中に下ごしらえをしておくことが重要

- ・問診時に伝える
- ・常にベネフィットを刺激する(未来を想像してもらう)
- ・施術中に次回予告

## クロージングのためにもラポール形成

押し売りされた感を感じさせない → ラポール形成 → 証明

- ・メニューの決定 → メニュー提案の根拠を、見立てで証明する
- ・次回予約 → 問診時の来院ペースの根拠を、見立てと施術で証明する

## リマインド

術後に実際の見立てと施術を踏まえた上でのメニューと来院ペースを伝え、

改めてゴールまでの大まかな道のりの回数と期間と金額を伝える

例 1ヶ月目は週1ペースを5回で症状がなくなる → 2ヶ月目は2週ペースを2回でストレッチで改善できる → 3ヶ月目は2週ペースを2回で歪みがなくなる → 約10回でゴール(1万円のメニューなら合計10万円位)

## 次回予告もリマインド

だから次回はこうするよ、こうなるよ

## 会計は一番最後に行う

会計が終わると治療モードが途切れてしまい成約率が下がるため、次回予約などのクロージングが全て終わってから会計をする

## 流れ

問診時にベネフィットの刺激しながらメニューと来院ペースの提案をする

- 見立てでメニュー提案の証明をして【契約】
- 施術中にベネフィットを刺激しながら効果で来院ペースの証明
- 施術中に次回予告で直近の未来を想像してもらう
- 施術後にリマインドでメニュー、ペース、道のり、金額を伝える
- 次回予告で改めて現実的な未来の想像をしてもらって【次回予約】

※来院前のHPなどでもベネフィットを刺激しておく