

毎日ボーナス もらってみたいですか

アルバイト ボーナスプラン

著作者 古賀 一博

Live car



Succeed every day

著作権について

この最新型に生まれ変わったビジネスは、Live car(ライブ・カー)のサービスを向上する事で、より高度な収入が得られる仕組みです。

自社もしくは個人で車屋を展開する場合、ご利用頂けませんのでご注意ください。Live car(ライブ・カー)で提供する資料、ホームページ、メールなど運営に関わる全ての表記には、著作権があり一部もしくは全部を用いる事は著作権侵害となり法律で厳しく罰せられます。

万が一、似た表記で勧誘や商売をしていたり、社名が違うだけで同じチラシだといった疑わしい事例を発見した場合にも、当社の連絡先へ通報をお願いします。

<http://www.livecarjpn.info>

必要経費について

このビジネスでは、成果のある方法を提供しておりますが、これを行う必要経費などは、全て自己負担となります。

多額の資金を必要とする活動が含まれる場合、しっかりと計画的に行ってください。

マナーアップについて

健全な運営に欠かせないマナーアップをご利用者を含め、全ての方に呼びかけております。

当社では、直感的に良いと思われる対応を基本とし「ALL OK！」での対応を一丸となり行います。
良い対応とは、直感的に分かる対応ですのであえて触れませんが、車を買って頂くのにふさわしい態度というものも含まれるでしょう。

服装なども好ましいものが理想ですが自由です。

当社は、あなたが心から良いと思われる対応を全力でした時、その期待を一心に受止めます。

とことん頑張るのに期待を裏切らぬ対応が整っています。
良いマナーで最高の成功を収めてください。

提供する同一のサービスや仕組みにより同一文の掲載があります。

どうして収入になりやすいの？

どうして車で収入となりやすいと言えるのか？

疑問に思う事もあるでしょう。

ここでは、このビジネスの仕組みをよく把握し、本当に頑張って打込んで頂けるように仕組みを解説します。

なお一層のあなたの‘やる気’に火が付けば幸いです。

基本概念

開発趣旨は、最も収入になりにくい部分で収入が発生し、うまくゆかない、出来ないと嘆かず収入を妨げない体制を構築する事を主眼としています。

では、収入となりにくい部分とはいかなる場合なのでしょう。

ここでは、多くの方が仮に商売を行った場合で、お客さんが得にくい場合で考えています。

大抵の方がお客さんは数人、もしくは多くて5人などはすぐに来て頂けるでしょう。

インターネットでの専門家もホームページで月に6件の成約があれば凄いとされている世界でもあります。

しかし6件の成約では確率が低いと考えた私は、車の成約と考え1人のお客さんしか得られなかった事に主眼を置いてみました。

車の場合では、1人のお客さんしかおらずとも車を買いたい場合と手放したい場合があります。

この場合、この1人のお客さんから得る収入発生確率が各々あるという事を考え2台と考えてみます。

これをどう補えば確実な収入が得られるのかが重要な問題です。

単純に考えてみてください。ここまでの課題は、2つです。

- ・上記の2台を確実に収入としやすい体制が必要
- ・お客さんを確実に多く得られる体制が必要。

この2つをさらに分解すると前者で要求される課題は、業務が簡単であり、車での提供で売れる体制が必要、後者では、サービスの構成で、大ヒットに及ぶ体制はもちろん。お客さんを惹き付ける魅力で集客力を数十倍に拡大させる事でより収入チャンスが増え、なおかつこれを納得させられる体制が必要です。

これは、初歩的な部分で、より注目されるサービスであれば集客効果は上がりますので当然です。

これが構築されれば先程の基本概念が果たせます。

ここで、私は、たった2つの課題と2つの解決方法を融合し4つを確実に可能とする4次元構想を考案しました。

一見4次元と言えば空間イメージの表現ですが1人のお客さんから確実に収入をモノにするには4つの方法があれば可能ですので、4つの方向から攻めれば確実にであると私は考えたのです。

これが私が考案した4次元構想です。

では、このたった一人のお客さんを集中攻撃して解説してみましよう。もちろん台数は先程解説したように2台です。

では、先程の前者に該当する「上記の2台を確実に収入としやすい体制が必要」から解決してゆきましょう。

これは先程の冒頭でも触れましたが、お一人で商売をした場合などは、お客さんを集めなければなりません。

ここでお客さんを集めてなおかつ業種によりますが対応が必要です。もちろんここで売れない場合もありますが、対応が難しいほど集客が出来なくなるはずです。

これは一般平均で伸び悩みや多くの方が挫折をする要因のひとつでもあります。

ここで売れ出せば人件費を使い人材を用い、私のようにお酒が好きであれば4月頃に桜が満開する季節で大勢の社員さんを引き連れ花見に興じる事を想像しますが、人を雇うと業種によっては多くの人件費を失います。

バランスを崩せば商売が成り立たなくなるのです。

そこで考案されたのが集中業務化です。

対応しているとお客さんが減り、また集客からのやり直し…。ここでロコミが広がりどんどん会社が大きくなってゆき桜の花の下で大勢の社員さんを引連れて酒を…。これは稀です。

これを確実にします。

当然お客さんを集めても減ってゆくのであれば無意味です。
では、当初から集客と必要な対応を分業すれば一定の成果を維持出来るのではないだろうか？

こう考えた事で常に仕事が舞い込み対応を妨げられない体制が出来たのです。

なんとなくはつきりしません。
ざっくりと解説してみます。

例えばあなたもよく知っているコンビニエンスストアー、各地域やエリアによってあらゆる店舗さんがあります。

これは凄い数ですね。

しかし1店舗での範囲やエリアでは、問題点があります。

どのような問題かというと

全国各地にある店舗ですが、各々の力は限られます。

1店舗全ての商品売り尽くすには不十分です。

実際に一店舗の商品が完売する事はありませんので事実ですよ。

しかし、当社が手掛けるビジネスでは、このコンビニエンスストアの数十倍の集客担当者がいます。
集客担当者とは、これからあなたが頑張るこのお仕事の事です。
この仕事は、ここで集客されたお客さんの対応を当社が一気に請け負うものです。

これがどういうことかと言うとあなたが集客したお客さんを含め、全国各地で集客したお客さんが当社に一気に集中します。

では、これが先程のコンビニエンスストアの1店舗に集中したとするとどうなると思われますか？
1店舗にある商品がものの数分で完売します。
これは当然ですよ。

これを狙ったのが「集中業務化」です。

先程の1人のお客さんから得た2台はどうなるでしょう？
古い車でもほぼ売れます。
ですよ。
これが車は売れないと言われながらもそれを可能とした仕組みです。

ここで成果として集客を独立する業務での成果はどれほどのものか別角度で考えてみます。

集客を行いその対応をする事を考えると単純計算で2倍の動力ですが、このビジネスでは、集客とわずかな対応に限られ、集客に集中する事が出来ますので1/2の動力で済みます。

単純に1000件の集客でお客さんを5人集めた場合、その対応を行う間に3000件分は集客が出来た計算が成り立っていたとします。
すると出来るはずのものが出来なかった事となりますのでこの場合は3倍のロスであり3倍の収入確率がなくなります。
では集客と必要な対応だけであるとうどうでしょう。
実に10倍でも限りなく広がる収入確立が見えるのです。

このビジネスでの対応は、あなたが集客を行っている時にも進行しますので3倍以上の収入の継続性まで得られるのです。

一般的な店舗さんと比べると、あなたひとりの対応に適わなくなる計算が成り立ちます。ましてや売れる対応で常時、あなたのお客さんの対応が進行するのです。

3倍のロスではなく10倍の成果が望めます。

こうなると仮に人を使い集客に対応する仕組みで、この仕組みを超えるのは不可能です。

ですよね。

あなたのお客さんがほしい車が別の集客担当者で見つかる確立まであるのですから当然ですし、業務は簡単であるにも関わらず、最も的を得た活動が行えます。

収入確率も継続で数百倍に達するのがご理解頂けるはずです。

これが私が当初より考案した「集中業務化」の威力です。

では、どのような収入を得るのでしょうか。

手放す車の利益分が8万円となり、購入の車が14万円だった場合はどうでしょう。

この場合は、利益分からの1/3が基本報酬ですから手放した報酬2.6万円に購入で4.6万円。

合計で7.2万円が報酬が受取れます。

サービス内容をご覧頂くと廃車など利益が3千円にしかない場合もあります。

仮に先ほどのお客さんが廃車の場合のみでも1台の成果としても悪くはありません。

このビジネスでは、集客能力を兼ね備えておりますので多くのお客さんを得られるからです。

これが車で収入を得る恩恵です。

せどりなどのビジネスや、ひとつ売れて数百円のビジネスもありますが、車ならではの堂々たる報酬です。
先ほどの2つの課題である業務が簡単であり、車での提供で売れる体制は整いました。
これで2次元の完成です。

これはまだ「最も収入になりにくい部分」からの算出ですが、やはりここでも多くのお客さんを得られればと、本気で収入を得たいと思うのであればお考えになられていたはずです。

先程の後者にあたる2つ目の課題である「お客さんを確実に多く得られる体制が必要」の部分で集客力とサービス力での成果があなたを助けてくれます。

考えてみられください。

お客さんが集まらないから、それをあなたに任せる程度ではビジネスではありません。
しかしこの車業界では若干違います。

車業界は一般平均でお客さんに恵まれる業種です。

その中で、気に入った車がない場合や販売店の態度で買うべきか悩む事などもしばしば、必ずしも買ってくれるかといえば平均し高額な商品ですからお金の問題もあり確率は落ちて来ます。

ここで新型サービスの登場です。

それがこれからあなたがお客さんに紹介する
0円で車に乗れるサービスです。

これは、実際のサービスのホームページを見て頂ければ分かりますので
ざっくり紹介します。

あなたが500万円台の車を購入し手放す際に300万円の価値が残ると
分かっているとどう思われますか？
当然、200万円のみで500万円台の車に乗れたのと同じ計算です。

では、次回その300万円以内で車を買うとどうでしょう？
価格の範囲内であれば0円で車に乗れました。

これは高い車を買って損をしまいと長く乗り続け価値を損なう事も避けさ
せてくれる初歩的な部分ですが、0円で車を買えるのであれば、あなた
は買いますか？
仮に100万円出して400万円台の車を買えるのであればあなたは買ひ
ますか？

最低限、買っても悪くないはずです。

それで車情報を発行し0円に合わせれば0円で買える車情報を発行しま
す。
お客さん自ら購入価格を0円に合わせたり、次回にいくらで車を買おうな
どと楽しみながら車を買ってみようと試みます。これは、独自ノウハウで
数字で示す事により最高級車でも100万円で買える事を知れますので思
い切って車を買ひやすくなるのです。

これは、私が一般市場で売られている高額な車の価値を見て、この価値
がそのまま残るのであれば次の車は0円で買えると思ったのが開発の
きっかけですが、価値が残る確率まで確実です。

ましてや先ほどの集中業務化での仕組みを最大限に発揮出来ますので
ほぼ、成約まで時間が解決してくれるのです。

先ほどのお客さんのお金の問題も解決されるのではないのでしょうか？

しかしこれでは不十分で、車によっては確率はまだ低いのでは？と考えるになれるのではないのでしょうか？

ここで私は全てのお客さんに買って頂く本物のサービスを追求しました。

ここで重要な事は、古い車や高額過ぎて売れにくい車、ご自身の車の価格が残るか心配な方もおられるはずです。

そこでいつでも価格を知れ、車に飽きた時にも交換も出来るサービスを融合させました。

それが特別オファーです。

ここまでの流れを見ると冷ややかな方であれば普通に買って手放すだけだろとか、別にお金を払って買い取るんじゃないだろう？

などと思うはずですが、既に先ほどのコンビニエンスストアの例の1店舗が完売する仕組みは、努力とサービス設定で確実化されますので懸念は無用です。

しかし先ほどの2次元の融合にもっと夢のある買い方がほしいと思ったのは事実です。

その事もあり考案された仕組みです。

では、この補足的なサービスの「交換」になるとどうお金が動くのでしょうか？

例えば同程度の車で500万円の価値がり交換相手の車が500万円台であれば50万円で買えます。

50万円の車であれば5万円

30万円であれば3万円で車を買えます。

この計算は基本手数料のみの計算ですが、価格差が開いてほしい車を買えない方でも思いがけないチャンスがあります。

特別オファーはこれが通常のサービスと並行され進行する怪物そのものなのです。

では、これからお客さんはどのような車の買い方になるのでしょうか？

飽きたと思えば、すぐに別の車を買える手配が行え、良い条件があれば、特別オファーへの登録で、50万円で500万円台の車を買えたりします。

広告に大義名分を果たせるばかりか、お客さんは次元を超えた買い方に熱中するのです。

凄いと思われませんか？

この構造を数字で示せた人間はひとりもいません。

古い車でも大型車から小型車へ、小型車から大型車とあらゆる車で行えますので報酬が少ない車でも数で満足する収入が得られます。

どなたにでも楽しんで頂ける柔軟性まで確立したのです。

ここで収入が少なくなるのでは？と思いがちです。

しかし車では、新車でも中古車でも仕入れ価格（新車では材料費などの必要経費）は利益となりません。

利益分の算出を基本としていますが、他店が1台の販売する中で、当社が利益を3台売れば利益が上回れば良いという考えですのであなたにも収入になりやすく、お客さんにも喜びを与えられるのです。

しかし、ここでさらなる恩恵があなたに訪れます。

良いサービスは、自ずと人を惹き付けます。

仮に1万円の利益にしかなくとも、「これ3万円だよ！」などと車を買われたお客さんは、近所で、会社で、友達に必ず触れます。

よく紹介であればお客さんが付きやすいと考えられていますが、まるで無関係な第3者の声は通常の5倍以上の成果があると私は考えます。ですからすぐに500万円台の車でも買ってくれるお客さんを連れて来てくれます。

これが既に立証されています。

ですから収入が少ない車でのお客さんの場合でも気にせず良い対応に徹して頂きやすいのです。

売れる仕組みを2段階で整えたサービスの出来はいかがでしょう？

これが本当の喜んで頂けるサービスというものです。

もちろんそれだけではありません。
これらの買い方が出来る設定を、どのお客さんにも同様に行って頂ける
ようにしています。
これが当社のホームページです。

ここでも大変重要な部分が現れます。
それは広告を見てどのような流れでご利用、お申し込み、成約に至るの
かです。

お客さんが購入もしくは検討までの流れは、まず情報を見て“これなら”
と思います。
この時にこれを裏切らないサービスである必要がありますがここで重要
なのは納得の部分です。

その為、当社では解説タイプのホームページで買い方の設定方法や解
説を行い公開しています。
ですから能率的にあなたが紹介する場合も、印刷するだけで情報提供
が可能ですし、全てのお客さんが同じ方法で行いますのでより安心して
あなた自身が説明しやすい効果もあります。
この部分でお客さんは、情報で何を知りたいと思うのでしょうか？
ここでの情報とは、広告の事です、それは、その広告が本当なのかを
知りたい状況を作り出しています。
この部分ではお問い合わせやお申し込みでのアプローチが生まれま
す。

ここで駄目だと思えばお客さんは消えます。
ですからその部分が本当に出来る納得を得られる情報を提供しました。
これによりお客さんを逃さず検討してくれるのです。

車によってはとんでもない企画で進行しておりますので、逆にお客さん
から来てくれるようになる設定力もかなり高度です。

私の抜かりない設定は、あなたの収入をさらに進化させます。

集客でお客様の目を引くのも簡単です。

そこでようやくキャッチコピーが出て来ると私は思います。

「ほら...。あなたも0円で車に乗れた！！」

自分もこう買えたならというお客様の思いは既にサービス力で叶います。

これは、私の極意であるメリット化と数字での記憶による表現技法で構成し制作されています。

この時、必ず本当だったら、そのように買ってみたいと思いますが、そのような事が出来る訳がないとも考えるはずです。

それを調べると本当に買える事が分かります。

この部分が納得の部分でようやくお客様がアプローチを行う部分です。

その時にお問い合わせやお申し込みを超え成約に至るまでの部分が構成されるのです。

本当に買える。

その理屈を知り得るに相当する情報を公開しました。

お客様に確信を持って頂ける最高の手段が整っています。

もちろん集中業務化の威力で可能とする設定です。

集客効果まで増しているのは言うまでもありませんし、この仕組みはこれからのあなたの武器です。

これで3次元が補えました。

残すところひとつですが、ここでようやくあなたの大切なお仕事でもあり先ほどの4次元の最後の課題となる集客そのものの部分です。

では、集客価値とはどのようなものでしょうか？

最低限、どなたでも内容を見てみようという衝動や、その時にこれなら買えないものが買えるかも知れないという期待や驚きがある時です。期待や驚きがあると必ず売れると言われるノウハウ以外の部分でも集客性が高まります。

例えば、あなたが今の車に飽きて別の車を買いたいんだけど損をするななどと考えた場合などです。

車では、買えるのであれば買いたいと思います。
ここで私は、成約はともかく誰しものが情報を見て知っておきたいという気持ちも捉えられる設定を施しました。
そこに前項までの3次元で納得が得られる構造にしています。
これで、頭金0円などの的外れな広告でない事も分かってます。

通常チラシでは、1000件で6人あれば凄い世界と言われていますが、車がほしい方は、実際に車が必要がない方や、免許適正年齢に満たない方などを除き全ての方を取込めます。

車を安く買う専門でもある当社は、あらゆる確率からあらゆるご希望のお客さんを取得する術があるのです。
鬼のような集客を施す事に意義がある。
これが私が編み出した集客技術です。

どなたにでも結果を出せる仕組みですので大げさな表現や誤解を招くような問題ありません。

広告通り買えるからです。

これで集客力を数倍に引き上げられるという訳です。

前項での仕組みで、本当に買えると言うのは知れば知るほど確信に満ち溢れている段階です。
情報提供だけでもかなりの成果です。

ここで集客の成果が問われるのですが、どのように完成しているか解説しておきましょう。

通常のキャッチコピーとは、反応が良いだけのものです。
しかし、実際の成約までに及ぶかと言う思い込み効果は若干ありますが成果は半減します。

私は本来必要とされる「本当に買える。」を優先しました。
それは結論派です。

この結論派の優先は、実際に車がほしい方は、キャッチコピーの内容に確信を得られるほど購入意識が強い方を得やすいと考えます。

まず集客力とは、一つの成果で大きな成果を得られる事ほど望ましく、これを可能とするには魅力や発見、心が刺激される必要があります。

そこで私が考案したのがメリット表現です。

仮におひとりのお客さんがそれをどのように役立てるか？

その部分は個人でのご利用に対するメリットです。

例えば古い車でも少しでも良い車が買えないかという場合も補う必要があります。

これらの仕組みで、
お客さんが自分も集客対象に含まれている事に気づくのです。

しかしまだ強力な技術があります。

当社ではさらに、車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウを提供します。

まずノウハウの定義とは、所定の価格で必ず売れる方法です。
所定の価格とは、ある商品を収益価値を見込み売る方法という事です。

いかにも高額商品を売る為の卑劣なやり口と思いがちですが、車業界では、1番高い価格でも売れてしまうほどの絶大な効力を持っています。
この部分が先程も出た車業界はお客さんに恵まれる傾向の部分でもあります。

しかし、当社では独自のノウハウで、500万円の車をわずか50万円でも買えるノウハウまで提供しています。
ですから、集客での成約率まで高めますのでこれは驚異です。

後に車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウも紹介しますがこの正体はチラシの活用方法です。
一般的には、チラシを見る確率が高い事と、本当の価格を知らない方を購入へ導く方法と考えられます。

当社では、明確に1番安い価格からフェアに進行しておりますので、お客さんの信頼も裏切りません。

ご利用の幅まで広がり、必ず売れる車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウを使うとどうなるでしょう。
あなた自身も確信を持ち目の色が輝くでしょう。
もちろんインターネットでは、収入となりにくい部分まで、サービス設定で補われておりますのでお客さんを逃す必要もありません。

これで4次元全てが整いました。

1番収入になりにくい部分から収入を得る技術に収入を得る抜け道のない設定です。

入念な計算により導き出された仕組みです。
最高の収入を得るには、やはり集客を行い必要な対応を行うだけです。

実は、もうひとつこのサービスを完成させた訳があります。

ひとつはこの世の中にはパクリと呼ばれる人がいます。
私は、仕組みそのものを自分で考えいくらでも作る能力があり他を参考にしません。

しかし、集客担当者の募集をし実際の可動を確認する作業などを行うと、私が作ったキャッチコピーをそのまま使用している方がいます。
時には専門家の背景がありそうな構造であったり、市場調査員のネタ探しの傾向まであるようです。

いろいろと私も専門家などに会いますがキャッチコピーの改変など受け入れやすい特性をと考えるのも彼らの特性でもあります。
その専門家の改変では「あなたも0円で車に乗れました。」
このような改編を行う方がいるのも事実です。
いわば第3者からの成りすましや、隠れて成りすましている方です。

私は、このような本来正当な評価を受けるべきではない方が、評価を受ける事が好きではありません。
人のもので利益を得るのは不当と考えるからです。

私は、人一倍努力をする性質ですし仕事をしっかりする真面目で誠実な人間ですから、このような方々を嫌います。

そこで特別オファーまで考案し私自身で示しました。
数字でどのような恩恵が得られるか示した人間は私一人であり誰もいません。

いてもパクリです。

ましてや私のお手本になる方はひとりもいません。
人がやっていないと出来ない方に私の技術と意地を見せたかったのです。

私には、世界にビジネスセンスで躍り出たいという野心があります。

世界ではSNSにTwitterなど、人を集めるというキーワードがありシステムがあっても持て余すシステムがありますが、十分な収益性を見い出せていないのが現状に思います。
これらのビジネス活用は注目を集めますが、私であれば仕事提供の場として収益も得る2次流用を考えたでしょう。

要は、彼らは伸び続ける収益性を見出せないのです。
それは、本来彼らが求める仕組みを構成する能力に欠けているという事です。
逆に私はこの仕組みを構築するのが得意です。
私的にシステムとは仕組みを完成してこれを発揮するのに役立てるものと考えます。
ですよね。
私が作ったこの仕組みのように伸び続ける仕組みを持つものはないという事です。

中には、既にそんな事はやっている。

既に紹介でお客さんを集めているなどと捨て台詞を吐く方もいるでしょう。しかし、意図的に目的を果たす仕組みはありません。

このビジネスでは1都道府県2/3のお客さんを得ます。

収入力、構成、技術、全てにおいて伸び続ける事が出来ます。
「現在公道を走る全ての車を在庫としたい。」オートオークションでも車が足らなくなる事も、お気に入りながなければ収入になりにくい事も、既に当初から集中業務化の開発で見据えていたのです。
世界中でこのような馬鹿な仕組みを考えられるのは私だけと思います。

私が作り上げたこの仕組みの全ては、私しか作り得ない収益でも限界を知らない仕組みです。
私は、各界の著名人と張合いたいと思っているのです。

このビジネスも本物の意地として完成しています。
今、全てを凌駕します。

そしてやさしい。

一般的には、他力を借りるビジネスも存在します。
しかし、このビジネスの仕組みでは、あなただけではなく数万人、数十万人の方が活動します。
ですから、定年後などであなたが少ししか動けない場合でもフォローしてくれますので、一番最初の方しか大きな収入にならないというものではなく公平に収入になりやすいやさしい設計です。

ですから主婦の方でも学生さんでもあらゆる方にお楽しみ頂けます。
活動を始めると1番売れていると言われている専門店を行う通常の車屋さんより収入を得られるでしょう。

価格帯が小さいものではより多く、高額な車でもよし安定した収入を得られるようになっていきます。

もちろんあなたへ収入で恩恵があり、私の名前を覚えていて頂けたら幸いです。

毎日ボーナスもらってみますか
それでは行きましょう。
私がいた事で得られるあなたが成功した姿を見せてください。

※ この文章は、私が開発したビジネスモデルに掲載されています。
他のビジネス参加の際には、飛ばして頂いて構いません。

しかし、どのような構造で構成されているのかよくご理解頂くほど成功しやすいようになっている事を忘れないで頂きたいと思います。

アルバイトボーナスプラン

このノウハウでは、独特の営業色の濃い設定で、お客さんの新規開拓タイプで成立っています。
新規開拓といっても強力なサービス内容の紹介がメインとなりますので提案がしやすく常に発展するお仕事が楽しめます。

あなたの収入を確実化する4次元構想、そして声を掛けるだけで毎日ボーナスがもらえる営業を行う楽しさがあります。

既にあなたは多くのお客さんを得る事を考えているはずです。

お仕事を覚えやすくなっている事はもちろん。
何度行ってもお客さんが来る独自の方法の採用で得られます。

営業を行った事がないあなたでも、すぐにお仕事にはまれる営業ツールの提供で後からでもお客さんが来てくれる仕組みの採用はもちろん。

楽しい要素のあるお仕事に、さらに700万円以上の高額車を売りさばくノウハウを併用する事で、独自に法則を利用し高額ボーナスも狙える抜け目のない業務をお楽しみ頂けます。

これから業務に必要な準備や、高額車を売りさばくノウハウ、集客方法、簡単な対応方法などをこのマニュアルでお教えします。

もちろん。
桜の木の下で社員さんとお酒を煽れる方法(あなた好みで)も後に紹介します。

このマニュアルに目を通して頂くとその日にもお仕事ができます。
営業というお仕事の見方まで変わるはずです。

このノウハウは常に進化し良い効果のあるものを提供しています。
特大ボーナスをこのビジネスでお楽しみください。

あなたはいつも最新の技術でいつまでも収入を得て頂けます。

自由にほしただけ収入を得るように頑張るだけです。
頑張れば頑張った分収入になるビジネスの本来あるべく姿がここにあります。

1日目	5万円
2日目	20万円
3日目	15万円

そして永遠に毎日がボーナス日となる楽しみ

アルバイト ボーナスプラン を始めましょう。

報酬規定

報酬規定は、誰しものが公平に受取る事が出来るように、そしてこれを違えないように規定されています。

基本報酬

このビジネスでは、車の仕入れ料金などは、実際のお客さんへ還元する仕組みですから、その利益中からのみ算出し1/3が報酬です。

例えば500万円台の車で手数料分10%で50万円+2万円の人件費分、利益を与えた分の報酬として10万円が加算されると
2万円の人件費分は、当社管理の人件費分となりますので、60万円の1/3での算出となり20万円があなたに支払われます。

また、車の購入時、手放す時各々で発生します。

例えば価格帯の低い50万円の車での場合、人件費分が加算されませんので省き、手数料10%が5万円、利益を与えた分の報酬が5万円となれば、3万3333円となり、手放す車が30万円であった場合、手数料10%が3万円、利益を与えた分の報酬2万円で16,666円の報酬。

合計が49,999円が報酬です。
これが基本報酬の算出方法です。

この基本報酬は、懸賞金付きなどの報酬でも発生します。

業務ミスでの報酬の取り扱い

業務ミスとは、裏で激しい情報処理を行っておりますが、例えば、手放す車の価格変更で利益分を間違えて販売をしてしまった場合など、利益が出なかった場合や、少なくなり過ぎた場合、これに応じた報酬の支払いを行います。

膨大な数の処理を行う販売の担当者が少しでもストレス軽減出来るようにした配慮で、報酬を支払わない為の規定ではありませんので、万が一の時には、必ず挽回しますのでご了承ください。

報酬の物品交換での規定

副業として収入を得る事を禁止されている方でも、少しでも心温まる恩返しをしたいと考案されたもので、例えば基本報酬で2万8千円が受取れる場合で、あなたがほしい商品が例えば3万2千円であった場合、あなたが4000円出せば商品と引き換えられます。

金額が下回る場合は、複数の商品の選択も自由に指定頂けます。

商品の価格はネットの価格サイトなどで一番安いものからが基準です。もちろんamazonギフト券での受取も可能です。

報酬ではなく物品交換でのご利用は、当初このビジネスへの参加時にお振込口座などの記述をされた事と思われます。
この変更を行う場合は、お仕事の開始前に当社へ「報酬の物品交換での変更」との旨をお伝えください。
これはメールでも担当部署へのお電話でも可能です。

変更なき場合は、現金でのお振込みが適用されます。

リピーター報酬

この仕事では、リピーター性まで考慮されたサービスです。

リピーターとは次回にあなたが獲得したお客さんがご利用される事です。当社ではあなたのお客さんは、自動で永久登録され、あなたを介さない場合を含め、あなたのお客さんがいかなるご利用方法でもリピーターとしてご利用頂き成約に至ると自動で報酬となります。

忘れた頃に活動を一時休止していても突然報酬となる場合もあります。

当社では、68万円、340万円、580万円など次回に残る車の価格から、次回もお客さんにご利用して頂きやすくなっています。ご利用後別の車をほしいといった場合や、2年後や3年後の臨時ボーナスとして報酬が年数と共に大きくなるようになっています。リピーター獲得の為にどんどんお客さんを集めましょう。

トラブルでの報酬無効について

基本的に大きなトラブルはなきようにホームページなどで支払い義務などを公開しております。

しかし、不正にお金を騙し取るなどの手口があるのも事実です。例えば、成約後の待機期間10日で入金後にキャンセルした。などの場合も懸念されます。

そのような場合の回避策として、万が一上記の事例、もしくは、類似する場合、報酬を当社へ返還する義務が生じます。

これに応じられない場合、ビジネスの資格消失や、強制的に報酬の回収の対象となり、参加者はこれに応じた事となります。

正当な収入を得て頂けるように考慮させて頂いております。万が一の不足の事態へご協力ください。

スタンバイ代行報酬

車を手放すお客さんの車を提供する際に車の写真などの準備が必要となる場合がありますが、この作業を代行する事が出来ます。

その際には、当社からメールでの連絡があります。
または、あなた自身でお客さんと交渉で行えます。

この代行で請求出来る金額は、上限3000円となっており、この価格内であれば無料でも構いません。

メールでの連絡後、お客さんと連絡を取り日時と料金を打合せし、お客さんの了解を得て行う事が原則です。

受領金額は、そのまま当社を通す事なくあなたが受取れます。
その際には、領収書の発行を忘れないように行って頂くのが義務です。

懸賞金付き報酬

高額車両などを手放す方がおられると、あなたに買ってくれる方を探してもらおうと30万円や50万円などの懸賞金が付いた車のデータがメールであなたに届きます。

その方に紹介し購入されると指定の金額がそのまま報酬となります。
また、基本報酬も同時に得られます。

これは、自動であなたが集客したお客さんが懸賞金付きの車を購入した場合も同様に報酬となり、あなたが集客したお客さんが購入した場合も自動で報酬となります。

最大100万円以上の懸賞金が受取れます。

収入の接触での規定

このビジネスへの参加や収入を得る仕組みの特性により、以下の場合には報酬の発生条件が変動します。

あなたのお客さんがこのビジネスに参加した場合、当初の収入はビジネスに参加したお客さんと半分ずつ支払われますが、次回のリピーターでの報酬権利は消滅します。

いつもこのようにあなたのお客さんがビジネスに参加なされる事はありませんが、参加なされた時には報酬権利が移行します。

これは、売買で同様の条件が課せられます。

若干、報酬額が低くなると考えがちですが、より多くのお客さんを得る当社では、気にする事なく頑張ってください。

基本的な収入確率が高度ですのでどんどん頑張ってみましょう。

自分で買った場合の規定

あなた自身で車を購入、もしくは手放す場合共に報酬の対象です。
あなた自身で車を買われた場合も、報酬規定が適用されます。

もちろん。ご家族やお友達、会社の同僚などもあなたを介せば報酬対象
ですので、いつも気分の良いご利用が可能です。

あなたを介す部分については、あなたが紹介者と分かるように記述が必要で、お仕事の内容に方法が記載されています。
とても簡単ですのでよく確認しておきましょう。

この部分がしっかりと行われないと報酬が受取れない場合もあります。
しっかりとご確認ください。

1/3程度の報酬か…。とお嘆きのあなたでもサービス内容があなたを助け、より高度な収入へと導いてくれます。

あなたが数百万円分も得しても、さらにお得に報酬ももらえますので是非ご利用をお願いします。

車で成功し車でさらに得をする。
いつもいつまでもお楽しみください。

報酬支払いまでの規定

報酬獲得までの流れは、あなたのお客さんが車の購入、もしくは売却を完了した日を起点として待機期間が掛かります。

この待機期間は、万が一何らかのトラブルがあった際にお金の移動があった場合を考慮し10日間となります。

10日後、あなたの元にメールで報酬確定の通知が来ます。
この時に入金完了と報酬の内訳が記載されていますので確認ください。

この報酬確定通知が届いた際には既にご指定の通帳に入金が行われておりますので、しっかりと確認しましょう。
お振込手数料は、各自負担となります。

あとは入金を待つだけです。

このお仕事の報酬体制はいかがでしたか？

報酬参考の例では、幾分小さな報酬の場合もありますが、思い通りの収入になりやすくなっておりますので、安定した収入が望みやすくなっています。

また冒頭でも紹介したマナーに加え対応が良いと、あなたのお客さんが即購入をしてくれる高額車を買ってくれるお客さんを紹介してくれます。

良い時もあれば悪い時もあります。
頑張るあなたであれば必ず喜んで頂けます。

頑張れば頑張った分あなたに返って来る。
本物のお仕事を思う存分楽しみましょう。

準備するもの

このお仕事では、お金を使うのは、お客さんを増やす時だけです。
必要なものは、既にお手持ちのものがあればそれで十分です。

あなたの戦力となり10人分の仕事までしてくれます。
しっかり確認しましょう。

● パソコン

ほとんどの方がお持ちのはずです。
当社とのやりとりや、サポート、車を手放す際にスタンバイが必要な時などデータの制作などに必要です。

取揃える場合は？

ハイスペックなパソコンは不要です。
amazonなどでは、企業のお下がり品ですがキーボードやマウスなどがセットされた機能が高いパソコンが11000円ほどから出ています。

DELL機などかなり高性能で安く、携帯などではスタンバイなどの作業が困難ですので揃えましょう。

中古のモデルでも価格サイトなどで調べると中古でも4500円ほどから十分使えるものまであります。

古いパソコンを引きずり出し業務用に使用するのも良い方法です。

※ データのやりとりにインターネット接続環境が必要です。

● プリンター

当初は家庭用プリンターで十分です。

プリンターの選び方は、詰め替えインクがある機種を選びます。
Canon製の場合は、インクの詰め替えが簡単なインクタンクBCI-3eBKのような形状のものが詰め替えやすく便利です。
お手持ちのものがあれば確認してください。

メーカー対象外の使用方法をお客さんを集める目的で行ないます。

開始後、なるべく詰め替えが出来るタイプのプリンターへの切り替えをおすすめします。

※ 詰め替えインクの販売元がサポートしてくれます。

高機能の業務用印刷機があればそれも経済的です。

● 詰め替えインク

当社では、余計な経費を抑え、お客さんを多く得る目的で詰め替えインクを使用します。

いろいろなメーカーから出ていますが、どこのメーカーがいいか選択が難しいのがこの詰め替えインクです。

プリンタには、ヘッドがあり詰まると印刷出来ません。
また、適度にカートリッジを交換しないとヘッドが痛みます。

別の詰め替えインクから違う詰め替えインクなどを使うと目詰まりする場合があります。
必ず覚えておいてください。

おすすめの詰め替えインクは、コスト的にも良い100均やエレコムで売られている詰め替えインクです。

詰め替えインクでプリンターを選ぶのにも役立ちます。

● 名刺用紙

大量に使用しますが、あまりにも良い名刺だと高いサービスと思われがちですので安価な用紙で十分です。

当社から配布されている雛形での印刷であれば、安価な厚手の用紙で印刷を行うだけです。

また、100均に売られている用紙に切れ目が入っている名刺セットで十分です。

後者の場合は、編集ソフトなどを用いて、切れ目に枠が収まるようにコピーして使用すればどのような用紙でも使えます。

● コピー用紙

コピー紙は、基本A4用紙を使います。

価格は、〔A4 5000枚 500×10〕

送料込みインターネット上で2700円前後です。

通常のホームセンターや量販店では、500枚199円前後で、版下で美しい印刷が出来るようになっていきますので安価なもので十分です。

購入時には、枚数や規格にご注意ください。

当社の提供するチラシは、A4用紙1枚で2枚が完成しますので1梱包500枚で1000枚のチラシが製作出来ます。

高級過ぎず最適な提供を促し、多くのお客さんに教えてあげる事が目的ですからこれで十分です。

黒(分かりやすいお好みの色)の印刷ですので、レーザープリンターなど、プリンタ選びにも役立ちます。

より多くの枚数になると必要経費にも当てられ節税にも繋がります。

● 金属定規、カッターナイフ、カッティングシート

印刷後、チラシを半分に断裁するのに使います。

基本的に机などにナイフなどで切れないカッティングシートなどを敷き、金属定規をあてカッターで断裁するだけです。

100円ショップで売られているものや、手元にあるもので十分です。

竹定規などでは、断裁の際にカッターナイフで定規が切れます。

チラシは、A4用紙を綺麗にふたつ折りして適度な枚数を綺麗に重ね断裁するだけです。

カッティングシートは、切れないよう加工してありチラシのカットの際に下に引いておく場所を選ばず便利です。

要は、1度に分厚い電話帳でも断裁する断裁機の代わりに行なうものですので断裁機があれば不要です。

※ 使用時には、周囲にいる方にも注意を払い、強く力を入れ過ぎず怪我をしないようにご注意ください。

● FAX

人との接触を嫌う方の為に、ご記入後FAXで送信してお申し込み出来る受付票も使用出来ます。

あなたが回収する場合、インターネット上でFAX受信のみであれば無料で行えるサービスがありますので加入しておきましょう。

PDF形式で受信物を受取れますので、通常電話機などのインクや用紙などの経費も気になりません。

※ FAXを受信すると分かるようにしておくとう便利ですよ。

● 電話機

通常では、携帯やスマホなどでも対応可能です。

しかし、長く行う事となり、ご利用後のリピーターのお客さんへの電話番号の変更が行えない場合などを考慮し、規模の拡大で社員さんなどが増えると、固定電話が当初からある方が望ましいと言えます。

通常、インターネット接続会社などであれば、追加料金500円程度で、昔のように電話加入権などの費用も必要ありません。

基本的に、この固定電話から電話の転送などを行うのも有効です。

● 申請情報の変更は？

メールアドレスや、電話番号、FAX番号の変更など通信手段に変更などある場合、速やかにサポートへお伝えください。

しっかりと本部にお伝え頂かないと、以前のチラシに記載する番号でお申し込みがあっても受信出来ない場合もあります。
お伝え頂きますと新しい番号の集客ツールなどを再発行します。

その旨は、上記及び所在地などの変更も含め、後で紹介するサポートにお気軽にお伝えください。

● インク節約ソフト

大量のインクを用いても経費の無駄です。

インク節約ソフトは、印刷物のインクを抑えるだけではなく、インクが減った分高速で印刷出来るすぐれ物です。

canon系の家庭用プリンターなどでは、印刷をクリックすると印刷の設定が行えますが、「プロバディー」を開き、「基本設定」から「印刷品質」早いを選択、「色/濃度」でマニュアルで-10から-20ぐらいであれば、-10で約60%のインクが節約出来ます。

業務が拡大し多くの印刷を必要とする場合や、既に業務用印刷機をご利用の場合はインク節約ソフトなどが出回っておりますので導入しておきましょう。

インク節約ソフトは、経済的で800円ぐらいから販売もされています。

しっかりと印刷文字が認識出来る範囲がインクを絞る目安です。

● デジカメもしくは写真撮影可能なビデオカメラ

スタンバイという作業に使います。

このスタンバイという作業は、お客さんが車を手放す場合で必要がある場合のみとなりますが、必要となる写真の撮影に必要です。

撮影方法は、専用のマニュアルに記載されています。

写真品質は、比較的画素数の多い光沢のあるくらいの撮影が売れやすい傾向ですが、スマホなどでしっかり写真が鮮明に見えるものであれば、機種などに大きな制限はありません。

必要であれば2000円ほどから売られていますので揃えましょう。

● 自転車やスーパーカブ号

一見マイナーですが物凄い成果があります。

チラシを配布し、お客さんが来るようになると、まるで場所の離れたところからのお客さんが来る場合も経験します。

小さな移動手段があると行動範囲が広がります。

チラシを配る際にも数が多くなると、かごに入れてあるチラシを必要枚数取り配るだけでよいので持ち運びも楽です。

自転車は、普通のママチャリ
バイクになると丈夫で長持ちするスーパーカブ号がベストで、上坂が多い穴場や、抜道の多い場所でも自由自在に行き来出来ます。

カブ号とは、新聞屋さんが乗っているあのバイクです。
自転車は、自転車屋さんで古くなった物を多く並べていて輸出する場合もあるようですが、
お店によっては安く譲ってくれる場合もあります。

私は、当初散歩の途中いらなくなった自転車を頂いて行いましたが自転車があるだけで徒歩5kmから20km前後まで行動範囲が広がります。

スーパーカブ号は、丈夫で爆発的に売れたバイクで、中古でも更に10年は持つほど頑丈です。
自転車は8000円ぐらいから、
カブ号は中古で28000円から78000円前後です。

この仕事で規模を拡大したいとお考えであればカブ号は燃費も非常に良く車より10倍の活動力があります。
(50ccであれば普通免許で乗れます。)

当初は、徒歩で肩から下げチラシを持ち歩く大きめのバックもおすすめですが、この仕事を能率化する秘密兵器でもあります。

● この準備をすると、どのような成果があるの??

物凄い成果です。

通常1000枚のチラシを外注すると約1万円、大量印刷の発注で5000円前後です。

単純に計算してみましょう。

枚数が多くなるほど印刷単価は下がりますが10万枚のチラシを外注すると約10万円から12万円が相場です。

このビジネスで紹介した方法であればいくらで済むでしょう。
1000枚で用紙代199円に詰め替えインク約70円分ほどですから1000枚300円です。

単純に枚数の10倍ですから1万枚で3000円、10万枚であれば単純に3万円で済みます。

このビジネスでは格好の良さを追求するのではなく、多くの収入をお金を使わずに得る事を最優先しています。

このビジネスは、無用に大金を使い見栄を張り失敗するビジネスではありません。

と、このように経費の押付けではなく、わずか300円から楽しく稼いで頂けるよう開発されています。

● 規模を大きくするのであれば印刷機がお得です。

印刷機になるとインク代が安く101000円前後でyahooオークションなどで売られています。

凡用インクなども相場で4リットル3000円などでも売られている場合があります。

このインクにより印刷機を選ぶと高速でチラシ制作が出来ますので、社員さんを増やし規模を拡大したいと思う方にはおすすめです。

レーザー印刷機やリースなどなど、これまでの準備で解説した方法を踏まえあらゆる経費を比較してみましょう。

当初はあるもので十分です。
徐々に必要な機材を揃えても良い確信が持てるはずです。

● 少し欲も出してみましょう。

必要経費を最小限に爆発的な規模拡大が楽しめます。

もし、既に会社が大きく人を使えるのであれば、印刷コストは最小限に成果を挙げたければ必要な手配を行なうだけです。

基本的に無制限の活動が可能だからです。

このノウハウには、あなたが規模を拡大する方法まで紹介しています。
簡単に行えますのでチャレンジもおすすめです。

あなたは頑張るだけと言える規模拡大が難なく行えます。

集客

お客さんが別のお客さんまで連れてくる。

chapter. 01

お客さんが来る

さあ、早速始めてみましょう。
まず、このお仕事はどのように行ってゆくのでしょうか。
じっくりと重要な部分から把握していきましょう。

通常の広告では、限られたスペースでどれほど良い広告でも知りたい部分は知れません。
その時にその広告を見たお客さんはどのような事を思うのでしょうか？

大抵は、どうせ高いんだろとか、お金もないのに余計なものを買わされるといった固定概念に縛られています。
これが車であれば売る時には安い、買う時には高いというのはまず誰しもが考えます。

一番重要なのはのはお客さんの心理です。

この部分を補えれば、これらの要因を持つお客さんが、利用をしたくないとは最低限思わないはずです。

ここでは、今は必要ないという方も含まれますが、これらを認識しておく
と後にでもお客さんとして利用してくれます。
当然、これらの仕組みが出来ていれば当たり前ですよ。

要は、この心理的な部分で損をさせないようにさせようというものです。
ここで教えてあげるという法則が成り立ちます。

そこでこの特有のサービスが効力を発揮します。
例えば、新車を買ったばかりだからというお客さんでも、独特のサービス
特性で新型であればあるほど価格が残りやすく、1台分の価格でも3台
は乗れてしまったり、確実に価格を残せる当社の仕組みであれば
最高級車でも0円で乗れてしまいます。

いわばお客さんを限定しないのです。

この分からない部分。
それが声を掛ける部分です。
これがこのお仕事の魅力であり楽しみになります。

あなたが声を掛けた時の直感的に感じる部分もあるでしょう。
例えば、営業経験をお持ちの方であれば不信感をお持ちの方で、一線を置き敬遠されている事を感じる事もあるはずです。
そんな時に、
「あっこの人迷惑と思っているな…」
このような事も直感的に感じる事もあるはずです。
このような方まで取り込む術があります。

徐々に流れとして自動で行えるように解説してゆきます。
このような心理的な部分をしっかりと抑えておきましょう。

良いではないですか？
最高級車に100万円で乗れても
0円で別の車に乗れても
数万円で10台乗り替えても

お客さんが来る
その時に売れるのです。

声を掛けた時が勝負です。

1 番確実な方法から

買おうと思うまでに至る重要な部分は、そこに行き着くまでの道のりです。

車では、意外とお客さんは多いのです。
その中には、在庫がなかったり、予算の問題で買えなかったり、不信感を感じている方が大勢いますが、このようなお客さんを取り込む仕組みです。

私も知った時は意外でしたが、これを生かさない手はありません。

実は良いと思えばお客さんは飛び付きます。
ここでとても良い方法があるのです。

一度良いと思ったお客さんは、得をすれば得をするほどいくら価格が安い車でのご利用でも500万円クラスの車や最高級スポーツカーまで買おうとする別のお客さんを連れて来てくれます。

これが立証されています。
このお仕事ではこの一番確実に売れる方法を採用しています。

よく考えて見てください。

いかに大きな会社が信用を稼ごうと、いかに多額の広告費を使おうと、お知り合いの評価は、どのような努力をも超え、お客さんを持って来てしまうほどの効果があるのです。

ここで、お客さんが付きにくくご利用したいと思うお客さんが低額車のご利用の抵抗がない方からでも、これらの流れを知っておくと購入したいと思う別のお客さんを連れて来てくれます。

ですから売れてゆく流れが出来るのです。

この一番確実に売れる方法の採用を、よく考えてみられてください。

世間では買わせようと価格を釣り上げ買えないようにしたりする事が当然のようにまで拡散しているご時世ですが、その時に本当に良いサービスであればどうでしょう。

当社であれば在庫がなくとも待つだけです。

良い対応をするほどこの流れが出来ます。
ですから一番良い対応をするのに迷いはありません。
これが一番良い事だと私は考えます。

2人のお客さんから3人を得、更にその3人からお客さんが増え、あなたが開拓した新しいお客さんまで増えてゆきます。

お客さんが10人、20人と増えるに従い喜びが爆発します。

通常一般的なノウハウとは、お客さんが価格などを知らない事で、大きな収入を得られる確実性の高いものの傾向ですが、このような騙し効果と違い、これらの要因を自動で補える仕組みを持つ当社は、お客さんに車だけでなく本当の喜びまで与えられるノウハウと私は考えます。

一番お客さんに喜ばれる対応で、本当にほしい価格で車を買えます。
お客さんに声を掛けるノリのイメージが膨らむはずです。

これから、本当に買いたくても買えなかったお客さんまで飛び付いて頂こうというのです。

この流れで紹介者であるあなたの名前が分かるのだろうか？

そんな心配も、ご利用されたお客さんからの紹介と聞けば、その方からの紹介者があなたと分かるように記録されていますので、本腰を入れお仕事に没頭出来ます。

お客さんが見つからない時でも、たったお一人のお客さんから収入に繋がる仕組みである事を忘れないでください。

うまくゆかない時でもあなたに勇気が湧いてくるはずです。

説明が出来る事で多くの情報を与える

基本的には声を掛けてゆくだけです。

苦難の道をたどらないで済む営業方法は、後にどのような所を狙い声を掛けてゆくかの部分で解説しますが、こちらでは、ここまでで紹介した問題について自動的に解決出来る声を掛ける方法を紹介します。

これらを気に留めておくだけでいつも売れる最低限の説明で声が掛けられます。

では、実際にお仕事に入ってゆきましょう。
これを把握しておくことこれまでの不安要素が自然に解決出来ます。

●説明

どうせ高いんだろとか、お金もないのに余計なものを買わされるといった固定概念を吹き払うには、どのようにすれば良いのでしょうか？

それは、知る術もなかった事を情報として受け取った時に現れます。

声を掛ける方法は、
「車がほしい方はいませんか？」
「0円で車を買えるサービスがあるですよ」
など、きっかけはいくらでも思い付くでしょう。

より多くの情報を広告などとは違い与える事が出来る事に触れましたが、あなたが紹介しようというこのサービスには、それらを回避出来る仕組みです。

この事があらゆる車で確実に出来る事を教えてあげるのが理想でしょう。

「ほら、あなたも...。0円で車に乗れた！」

というコピーは当社での独特のサービス展開で、本当に0円でも車を買えてしまう魔法の入口です。

この数字が仕組まれたコピーは、メリットでもあり、その場で必要のない方でも必要になった時に思い出しやすく、特徴がある事で相手に記憶させる効力が高くなるように仕組まれています。

いわば残留します。

ここではこれを残存効果と呼んでみましょう。

では、知る術もなかった事を伝えるとはどのような部分でしょう。

それは、例えば500万円の車が50万円程度で買ってしまったたり、価格の付かない車でも交換で数万円程度で買ってしまう事などです。

これはサービスの特性を覚えてゆくととても簡単に行えます。

このように残存効果とは、言っていた事を記憶させる事です。

ですから、必要になった時に思い出したり、少しあなたが声を掛けた際に本当の事が不安という場合にも、当社のホームページなどを見て「あっ言っていた！」という流れが作れます。

するとここで小さな信頼も生まれます。

このような部分は、ホームページの部分部分にあらかじめ含まれるようになっていますので利用すると簡単です。

ここであなたが言っていた事が本当だという流れをうまく作れるようにホームページの表現と一致させるようにするのが、うまくゆくポイントです。

このように相手の心に残るように解説する方法をピンポイント説明と言います。

部分的な説明を行うという意味でも最適な表現でもあり、残存効果を残す説明も簡単です。

●このお仕事では、声を掛けた全ての方を取り込みます。

例えば、断られる場合などもその対象です。

近頃では、新型などの購入率が大変高い傾向でもあるようですが、「新型なら1台分の価格で3台は買えますよ」という文中表現を用いれば、当然ここでメリットなのですが、お客さんが必要になった時にふと、0円で車が買える事やこれらの事を思い出します。

言葉であれば、無理があるような表現でもごく普通に受け止める事が出来、100人中100人が覚えているのがメリットです。

メリットになるように伝える事を覚えておきましょう。

そして0円という数字の魅力も自動でこれらのメリットを演出する術になっており残存効果が高くなります。

0円という数字を強調しておくのも有効です。

お客さんの状況はさまざまですが、必要に応じてしっかりとした説明が必要な時には、何でこのような車の買い方が出来るのかにも触れるでしょう。その時には、このマニュアルにもある仕組みの解説も良い説明方法です。

慣れてくると車に応じて次々と言葉が出て来るでしょう。

この部分が先ほどの固定概念を吹き払う部分です。

●良い対応

あなたが声を掛けた瞬間から段階的に進行してゆきます。

ここで先ほど触れた一度良いと思ったお客さんは、得をすれば得をするほどいくら価格が安い車でのご利用でも500万円クラスの車や最高級スポーツカーまで買おうとする別のお客さんを連れて来てくれます。

これはとても簡単です。
マナーアップでも触れましたが直感的に良いと思われる対応で行えます。
マナーアップでは態度も含まれますが、ここでは、車での良いに触れます。

これらを意識しておく事で力強い言葉に感じたり、動きに移ろうとする効果が自動で得られます。
当社もこの部分が自動で出る技術で対応していますので、万が一売れなくとも効果は絶大です。

これは、先ほどのピンポイント説明に言葉を添えるだけです。
その言葉は、

- 1) 1番確実性のある事を経験を元に話す。
- 2) あなたがやった事そのものを話す。
- 3) 結果が出た事、知っている事を教えてあげる。

これらを踏まえて言葉にする時です。

・経験はお仕事を行うだけで得られます。

あなたがやった事は、結果論だけではなく、どのような事をあなた自身がお客さんの為に行ったか内容自体を話しておくとお客さんに伝わります。

・教えてあげる方法などは、簡単です。

例えば、簡単な価格を出す方法もそうですが、ご利用が開始されるとどうなるのか？などを教えてあげるのも、心配なくご利用に導く手段です。

このように状況が進行するに連れ、しっかりと内容に触れて解説してゆくようになります。

このような方法にもメリットをふんだんに採用していますので魅力的に教えてあげられるはずです。

・このような状況を簡単に作る事も出来ます。

一番お客さんが知りたいのは、価格です。
このお仕事は反響タイプではないので、お客さんの知りたい事が直に伝わって来ます。

通常の流れでは、車情報を発行しており、例えば声を掛けたお客さんの車がいくら残るかを設定し価格内であれば0円で車を買える事などが分かります。

ですから受付に誘導するのも簡単です。

サービスを覚えると、ここで発行する確実に残る価格から上乗せして手放したり、さまざまな事が楽しめます。

2)を考えると受付を行いあなたがお届けししますよというだけでも効果になります。

仕組みを教えてあげるだけでも楽しくなりそうです。

サービスのホームページを見るとこのような設定がお客さんで出来るように解説されています。
この事も教えてあげられる事ですが中にはすぐに価格を知らないと気が済まない方もいます。

その時には、やってあげましょう。
価格などは、売りたいページで手放す価格が出ます。

簡単な価格を出しても、お客さんが手放す価格などを自由に設定出来ますのでお申し込みが有利ですが良い評価が得られます。

この時にも2)が生きます。
ちょっぴりやってあげると覚えておくの良いでしょう。

先ほどのピンポイント説明などの応用に戻ると価格が低くとも、ここから交換が出来たり価格を自由に決められるという説明も出来るのです。
価格が低くともメリットを意識するとちゃんとメリットになるという事です。

意識する事が大切です。

もちろん後で紹介する車のスタンバイなどの作業も、これらの効果を自動で得られるようになっています。

確認しておきましょう。

またご利用後には、当社で車を探したり良いと感じて頂ける対応を並行しています。
常時、これらの流れが生まれますので気に留めておきましょう。

説明で嫌がる事をしない。

このサービスを知り尽くすと、同じ資金でももっと良い車を買える事まで分かりますが、一般的なお客さんは、自分の意図する以外の車をすすめられると嫌がります。

すぐに無駄と判断する判断基準になっています。
ご利用が進むともっと良い車を買えるという事が分かって来ます。

特に当初は控えましょう。

逆に車を探してもらえる。
というのは大変効果が高いです。

在庫が無くともこの仕組みでは、毎日のように在庫が増え続ける仕組みで、裏技での車の搜索まで行えますので、いくらでも車が探せます。

あなたがお仕事をしている最中に当社がいつも行っている部分ですが、お客さんを強力に取り込める方法でもあります。
当社にはそれが出来ます。

当社が車をお望みの価格でも探せる仕掛けも良いセールスポイントになります。

そのお客さんが購入していなくても、これらの事で別のお客さんを連れて来てくれます。
よく覚えておきましょう。

水戸黄門の印籠のような確信を得られる

これまでの流れでは、最低限声を掛ける流れがお分かりになられたはずです。

ここまでの所要時間は、1分であったり30秒であったりします。
意気投合すると受付出来ます。

当然、ここまでの流れで不信感をお持ちの方など複雑な環境をお持ちな難しい方を優先し、成功率を高めてありますが、ここで決定的な仕組みでの違いを見せつけて、あなたが話した事が本当の事である事をお客さんに知って頂けます。

それがツールです。

当社では、車情報や、特別オファー、懸賞金付など、次回にいくらで買えるかなどが一発で数字で分かるテキスト情報を発行しており、この情報を見ると、最高級スポーツカーが買った後に手放すと50万円程度で乗れた事になったり、価格内であれば0円で買えてしまう事が分かります。

これらのツールは秀逸で、情報をお見せすると、最低限買って頂ける情報を記載していますので、これらを見ながら説明まで出来ます。

例えば、あなたがこれまでに説明した内容が本当の事であるかを、見て頂くと一目瞭然というのがこの役割です。

マイナーな車をお求めであれば、新型であれば1台分の価格で3台は乗れる確信を持って説明も出来るという訳です。

一般的には、これらのビジネスでは、実例などが効果があると言われていますが、これらの情報は本当に買える情報ばかりです。

時には、無茶と思われるあなたの説明も
確信に変わります。

これらの情報は、内容を見てみると0円で車を買っている方までいます。このように買えるようになるのですからうまく買っているお客さんの情報ほど良き参考です。

お仕事をしてゆくと嫌というほど良い参考例が溜まります。
うまく使い分けてお客さんにお見せしてみましよう。

また、お仕事始めの方でも、お申し込み後の若干の対応で、これらの情報をお届けする仕組みにしておりますので、これらの情報がない場合でも楽しくお仕事に溶け込めます。

お仕事を続けてゆくと普通にこれらの情報が増えて来て、それを読んでおけば車の買い方や説明の要領まで掴めて来るようになります。

別のお客さんでも次回にいくらで車を買う予定であるか、今回わずか50万円で高級車に乗る方などを見ると心が躍ります。

どのような車でも行えます。
お客さんが信じてくれない時にお見せするのも効果的です。

先ほどのお客さんに嫌がられる事をしないで触れましたが、一番良いのは、後に声を掛けたお客さんの元にお届けする事になっているお客さん自身の車情報をお持ちする事です。ここでの情報の活用は、結果的に高級車に50万円程度で買えたりと、参考に留めた活用が理想で、例えば購入予定の車より年式が新しくとも結果的に得が出来るのであればという風に、多くの提案を与えられます。

どのような買い方も出来るようになります。
と、言葉を添えておくと良いでしょう。

お客さんの態度を見ていると直感的的に、どのような事を言いたげか分かるようになって来ますので、不慣れな場合は注意深くお客さんの反応を見ておくと判断しやすくなります。

この時にメリットが必要です。

次の項でメリットの重要性に触れておきます。

メリットとは

メリットとは何か深く考えておきましょう。

単純に相手が得をする事がメリットですが、説明などを行う時にこれがうまく伝わらないといけません。

現在では、オーバートークなど大げさな表現などがよく囁かれますが、商売などでは、残念ながらメリットなきところに利益はないというのが通例です。

このような背景で、大げさな表現を控え小さい金額なら稼げるなどという傾向に走ったり、人の受止め方というのは千差万別ですが、それは違います。

ビジネスにはメリットが必要です。

ですから、
少しだけでもほんの気持ちだけでも
大げさな表現をしてみましょう。

大げさといっても、当社のサービスであれば当たり前の結果が出ます。

当社では、そのような事も自動で出来るようにインパクトのある数字を採用した作りになっています。

今必要としなくとも、あっ！あの時に言っていたのはどこだっただろう？
というインパクトや強烈に心に残る表現を採用しています。

それが0円で車を買える仕組みでもあり、購入した車の価格内であれば0円で買えるように設定した強力な仕組みでもあるのです。

当社では、技術によりそれらが本当に出来てしまいます。

この事を始めて知る方には、やはり大きな動きを得る原動力が必要で、その扉を開くのは、あなたの言葉です。

お仕事の当初にもこれらの仕組みであなたをフォローしてくれる仕組みです。

あなたがお仕事してゆくと、お客さんの車の買い方や在庫がいくらで買えるかを情報で見te、お客さんにとんでもない提案まであなたの口から飛び出すようになって来ます。

説明に迷った時にも、ちょっぴりとでも大げさに、それが行えるように当社は努力しています。

いかなるお客さんにもメリットになります。
メリットに結びつくように気に留めておきましょう。

チラシを使い渡しながら行う方法です。

まずはチラシを手渡ししましょう。
これからが始まりです。

今までの項で説明方法に触れましたが、通常のチラシ配布では、詳細が分からず知りたい部分が分からずじまいの多いのですが、先ほどの実際のお仕事の流れでこのような部分をあなたの言葉で補えます。

またこのチラシは最低限売れる仕組みを整えています。
ですから実はこれだけでもお客さんが集まります。

通常、車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウは、車のワイパーにチラシを挟むもので、嫌でもチラシを見る確率と認知されています。
その見る部分を声を掛けながら強制的に行わせようというものです。

最低限売れる方法の活用で、少し反則技のようでもあります。

このような方法を採用するのは、私自身がノウハウ趣旨を有効に成果の確実性を考慮したものです。

半分は私の気が小さい部分もあるでしょうか？

チラシを見る確率は100%となり、価格を知らない方のみが買ってゆくだけではない、心に焼き付ける印象まで後後にまで残すのです。

車がほしい方に当たるだけでもお客さんが得られる特典まで付くと考えても考え過ぎではないのです。

車がほしい方を徹底的に逃しません。

これまでの流れで、多くの情報を与える事で数々の言葉がお客さんの心に残り、良い対応で成約まで心に決めてしまう状況になります。

しかし不信感をお持ちの方などは、その時の気分で反応が遅い方もいます。

ここでチラシの効果を使います。

そのような方には、

「このチラシを車のコンソールBOXや、財布の中にでもしまっておいてください。」

「その時に私の名前をご記入頂けましたらお手伝いもさせて頂けます。」

「ホームページからのお申し込みも可能です。」

とお伝えしておきましょう。

こうしておく事で

そういえば言っていたな…。と思い出す時

多くのあなたの言葉と共にご利用を検討してくれます。

大抵の方は情報がなければ後悔しますが、その記録を残します。

ですから、このような時にもあなたが断られ氣力を低下させる必要もありません。

このチラシには、それらの買い方が出来る方法などが設定として公開されたホームページへ導かれます。

あなたからの多くの言葉から「あっこれだ！」という一致を確認し、「よかった！」と、流れのままにお申し込みまで流れるのです。

とても簡単です。

この動作には、あなたが紹介者として記録される内容も含んでいます。これは、ここまでの流れと同じで、ホームページからお申し込みに向かおうとすると、紹介者の名前の入力などを記録してもらえるように促してあります。

ここでも残存効果が効き、「あっ言っていた！」という記憶が蘇りあなたの名前が入力される仕組みです。

声を掛けた時に受付が出来る場合もありますが、このお仕事では、声を掛けた全ての方にご利用頂く事を目的としています。

楽しくなって来ます。

要領も掴みやすかったですでしょう。
流れをよく覚えておきましょう。

声を掛ける時に最適なチラシを手渡ししましょう。

サービスの使い分けで大変良い提案が出来ます。

基本的にどのような車でも自由にサービスを活用出来ますがより多くの情報提供の観点からご利用を促進します。

この時、サービス力がメリットも含めており、あなたのお仕事を助けてくれますので、より高度なお仕事出来ます。

実際のサービス内容と併行し確認しておきましょう。
こちらでは、紹介する用途を把握頂く為に簡単に触れておきます。

通常サービスのチラシ

特に現金を残したい方にはおすすめで、多くのお客さんを得られる当社では、販売にも適しています。

設定を行う事で次回にほしい車の価格まで設定出来ます。

0円であれば0円で車が買えます。

最高級車でも50万円で乗れてしまいます。

特別オファ어의チラシ

車を手放しても20万円しか残らなくても同額の車であれば、2万円程度で交換出来たりします。(別途利益分の加算があります。)

価格帯が低い50万円台の車でも5万円で何十台でも乗り継げてしまいます。

無料でご利用出来、登録だけで高い価格が付いた時に自由に手放せるのでお気軽にご利用頂けます。

買い手が付かなくても買える魔法の仕掛けですので、お試しでも先ほど立証された効果で多くのお客さんまで得られます。

廃車専用のチラシ

多くのお客さんを得られる当社ならではの仕掛けで、事故車などに価格を付け販売出来ます。

お金がもらえる独自の廃車方法で手放せます。

この場合、車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウであるワイパーにチラシを挟む方法も有効です。

早速チラシを作ってみましょう。

チラシの制作方法は簡単です。

基本A4用紙1枚でお二人分のチラシが制作出来ます。

まず、あなたがこのビジネスに参加した際にあなたの住所や氏名、連絡先が入力された版下(PDF)がフォルダ内にあるはずです。
この中に3通りのチラシがあります。

これらを開きあなたの情報に間違いがないかよく確認ください。

あなたの情報に間違いがあると、お客さんが来ても連絡が取れない場合もありますのでしっかり確認しましょう。
内容に間違いがあれば、サポートに連絡すると再発行してくれますので気軽に申し出てください。

ファイルを開き印刷するだけです。

A4用紙への通常印刷のみで行なえますので印刷調整も無用で失敗する心配ありません。

この印刷前に、準備するものの項でお知らせした、インク節約ソフト、詰め替えインクの設定を使いましょう。
1枚印刷を行い印刷物が薄過ぎればインク量を濃くし、濃過ぎれば薄くしてインク量を調整します。

目安は、薄過ぎずしっかりと内容が把握出来るようにインク量を絞ってみましょう。

高速での印刷にも繋がります。

この作業は、プリンターや印刷機などで変わりますので、うまくいった場合は、その設定をしっかりと記録しておきましょう。
もちろんチラシのみではなく、お客さんへの情報提供やホームページを印刷する時にも同様の設定で十分活躍します。

必要枚数印刷を行うだけです。

100均での詰め替えインクを使用し1日300枚を使用しても70円程度です。
ここをしっかりと決めるだけで、より多くのお客さんへの情報提供を行う事が出来ます。

あとは、印刷を行い、インクがなくなれば、インクを詰め替え印刷を繰り返し必要枚数の印刷を行うだけです。
インク節約ソフトの設定方法は、ソフトの付属マニュアルをご覧ください。

あとは裁断するだけ

印刷が完了したチラシを見るとA4ひとつの面に2つ分のチラシが出来上がっているはずです。

そのチラシを適量にし綺麗に重ねてカッティングシートの上に置きます。
そして1番上のチラシをきっちりと真っ二つに折り折り目を付け金属定規をあてカッターで切るだけです。

先程の300枚で70円ですが、1部で2枚のチラシが出来ますので、約300枚が35円で完成です。

カッティングシートが小さ過ぎる場合は、100均のプラスチックまな板などでも場所を選ばず大変便利です。
あとは、カッターなどの刃物を使用する場合は、怪我をしないようにご注意ください。

以上でチラシの作り方は完了です。

印刷時の注意

この方法で印刷を行うとインクがかすれたり、インクがなくなっても印刷を行い紙が無駄になる場合があります。

印刷中には、印刷状況を見ておきましょう。
また、家庭用プリンターのインクを詰め替え、印刷中にインクが切れると印刷を中断してくれるリセッターなども売られています。
必要であれば利用してみましょう。

お仕事の準備がスムーズに行えるはずです。

色の制限

印刷物は2色を基本としていますが色制限はありません。
単色であればなるべく濃色である赤系やブルー系などが望ましいでしょう。

黒の単一印刷が基準です。
あなたが使用する印刷機のインク量が多いインクカートリッジの色であれば、詰替頻度が少なくて済みます。

声を掛けお一人ずつに手渡しして説明してゆく方法ですのでチラシの量も最小限で50円程度でもかなり多くの方にアプローチ出来ます。

もうひとつの隠れたノウハウ

このお仕事では、通常の活動を行いながら特大報酬を得られる活動が行えます。

車業界には、車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウと別に、もうひとつ知っておくと確固たる車屋さんの名をほしいままに出来ます。

これは、ひとつのしきたりのようなもので、最高級車を売り捌きます。

その方法を明かしますが、これは“社長の元に行き名刺を渡す”ものです。これを知っていると車屋さんとしていかなる車にも対応出来るプロです。

しかし、このお仕事では、常に人に接しますので、偶然にも社長に出くわす場合もありますし、一番重要なサービス力で高額車を購入する機会に多く恵まれます。

そこで、名刺は常時使用します。

この方法で、あなたのアピール性が増しますので、個別にホームページからのお申し込みなどを行う場合に、担当者のあなたの名前を入力しやすくなりますし、高額車を買いたい希望がない方でも自動で最低限買ってもらえる対応が行えるという訳です。

このお仕事では、お客さんに直接会う事が大変有利で、家を見たり話から聞き出す事でいくらでもチャンスに恵まれますので、それらしく聞いてみる事を習慣にしておきましょう。

これらは、販売に適した懸賞金が付いた車両も該当します。
通常声を掛けるついでに行えますので大変簡単です。

これを行うには、直接会社さんに出向く方法や、事前にアポイントを取り伺う方法もありますが、会社さんにより反応はまちまちで、いきなり伺い親身であれば良い会社さんであるのが分かるような部分もあります。

会社さんの情報はインターネットのNTTのタウンページなどでも拾えます。
個別に行いたい場合は、活用してみましょう。

情報提供をする際には、懸賞金付の情報を使用します。

そして「是非買ってください。」とお願いしておきましょう。
これだけで行えます。
(※懸賞金付きの詳細は後に紹介します。)

この2つの方法が加わりますが、もう一つ社長さんにとっても嬉しい情報を提供してみましょう。

それは、減価償却です。
簡単に言うと耐用年数があり購入額が、耐用年数に応じて節税されるものです。
例えば800万円で耐用年数が4年であれば年間200万円分が4年間経費として節税出来ます。
当社であればさらに高額車も狙えますし大変良い情報提供になりますので覚えておきましょう。

社長さんが多くの情報を求めるのであれば、通常のお客さんでも同じですが汗水垂らし駆けずり回ったとしても、あなたの誠意が伝わるものなのです。

いかなる時でもあなたの頑張りが何倍もの報酬に繋がります。

名刺の作り方

名刺の作り方は簡単です。
このノウハウには、このお仕事を取り扱う代理店としての名刺雛形が入っています。
この雛形をあなたの情報に変更して印刷するだけです。

表と裏面がありますが向きに指定はありません。
きっちりと両面の位置が合うようにすれば問題ありません。

印刷用紙は、大量に使用しますので、100均での名刺用紙や厚手の用紙でも十分です。
色は赤と黒の2色ですが黒の単色印刷でも構いません。
名刺に関しては、高級である必要性はなく、情報を伝える、あなたの記録を残すのが目的です。

有効活用しましょう。

このお仕事では、通常の活動でも名刺を使用する事に触れましたが、チラシをお渡しする時には、チラシにほっちキッスで止めましょう。
こうする事でその時に必要でなくてもあなたと会った記憶も甦ります。

一見経費が掛かりそうですが、チラシを手渡ししながらですので枚数も少なくなります。

裏面には、メッセージ欄があります。
声を掛けたお客さんが気にされている事や、簡単なお約束などをお話しながら手書きで完結に記載してみましょう。

もちろん“頑張ります。”“精一杯頑張らせて頂きます。”など簡潔なメッセージを添えておくのも良いでしょう。

メッセージは任意ですが道しるべになる情報は効果的です。

説明の時にお客さんに見せながら、名刺の裏に記入するなど、覚えて頂く工夫をしながらうまく使いこなすのがポイントです。

どのようなところで声を掛ければ良いのだろう？

このようなお仕事が初めての方なら、断られたらどうしよう、嫌な気分になったらどうしようと色々と脳裏を駆け巡る事もあるでしょう。

ここで一番重要な事は、どうすれば一番気分良くお仕事出来るかという事です。

それは、このような態度を取ると相手の都合の悪い時です。

こちらで紹介する方法を、最初のステップとして始めてみましょう。自信が付けばどなたでも取り込めるはずです。

では、その方法を紹介しましょう。

- ・近所の主婦が集まる時
- ・幼稚園や団地、学生、中学生ぐらいからで集団である事
- ・マンション
- ・商店などでお客さんが近くにいる時で都合が悪くなさそうな時
- ・友人と歩いている方

人間というのは、友人や知り合いなどと話をしたり接触していたりする時、まるで知らない方と一人で接する時とは違い、心を開いていたたり仲間がいる事で警戒感が解けている傾向にあります。

通常のチラシ配布などでチラシお断りなどの張り紙がある家や、強気で断ってくる自治会長の奥さんでも話を聞いてくれます。

このような流れから真に迫った話を聞いてくるチャンスでもあります。

学生さんなどは、両親や兄弟などに情報を提供して頂くようにお願いしますが、不審がられないように人数が多い場合のみにしてください。

このような時で一番重要なのは、どうしても相手があって始めて成り立つものですから顔色が非常に重要になります。

例えば深刻そうな顔をしていたりする時に、気分良く話が聞けるかというと、当然あなたもそうではないはずです。そのような雰囲気を掴む事で、例えば幼稚園のお迎えなどで主婦の方が集まる時に和やかな雰囲気であれば逆に話もしやすいという訳です。

人の顔色を伺うのはあまり好ましくありませんが、顔色を伺うのも非常に重要であると思います。

そして重要なのは、時間帯です。

人間というものは、朝起きて色々と準備をしたり、子供がいると朝食の支度などを行うなど主婦でも仕事はあるものですが、その仕事片付いた時など、ふと開放感がある時間帯というものがあるはずです。

あなたもそのような時間がどのような時か注意深くなってみましょう。

人間というものは、朝起きてから脳が活発に活動を行う時間になるまで少し時間が掛かる事があるようです。

そのような観点から午後からが落ち着いて来ると言えるでしょう。

時間帯であれば、3時頃から一番気分が良く落ち着いた時間ではないでしょうか？

このような時間を狙い一気にやってしまうのも大変効果的です。

一般的には5人前後、公園にゆくと1度に3人などはすぐにみつかります。

これが5組、10組と増えてゆくとノルマがなくとも声を掛けた相手はすぐに50人、60人と自然に増えます。

先ほど触れたように車を買う事をためらっておられる方など車がほしいお客さんはいっぱいいます。

全てのお客さんにご利用して頂きましょう。

また一番の醍醐味は、先ほど名刺の活用で触れた社長さんへ名刺を渡すノウハウでもあります。

実は、会社にお一人いる社長さんが多く集まる場所があります。

それは工事現場です。

建築関係のお仕事では、日中汚い作業着を着て作業をしていますが、夜になると最高級スポーツカーで街に繰り出すというなごりがあります。

工事現場にゆくと、役割分担が有り要所要所で担当する社長さんが数十人も集まっています。

これは現場の規模にもよりますが、昼休みの最中に少しでも休憩室に入れて頂き声を掛けてみましょう。

また小さな工事現場でも個人さんや大工の棟梁などの強者までいます。現場用の車がほしい方もおりますので循環率も上がるはずです。

社長さんと接するの躊躇しがちなあなたにも良い方法です。

ご利用に導きやすい場合を考えてみましょう。

それは、車に関係する時、気分が落ち着いてやる事がない時などです。何故かと言うと車の事を考えている時というのは、何らかの不満や考えがある時であり、注意を引付けやすいのです。

例えばガソリンスタンドでも給油中に時間があり何もする事のない休憩室などや、カー用品店の控え室などであれば、これらの条件に一致するはずです。

気分が落ち着いてやる事がない時などは、喫茶店などで待ち時間がある時なども含まれますが、サービス力がある事で訴求能力に長けていますので、一般的に敬遠される場合でも有効です。

極端に言う、一般他店の店舗さんに車を見に来ている方などが一番効果的という事にもなりますが、該当する場合を戦略するのも楽しくなります。

チラシを置かせて頂くにも効率的です。
方法はとても簡単です。

店舗さんや商店さんなどに声を掛けチラシを置いて頂けるようにお願いします。

近頃では、契約などになると敬遠される為、OKが出ればこれまでに紹介した内容に近い場所に置かせて頂きましょう。
部数は50枚前後でも十分です。

店舗のオーナーさんに声を掛けた際に、チラシが多く減るようであれば、充足させてくださいとお願いしておきましょう。

チラシが多く減るようであれば、声を掛け充足します。
これだけです。

このお仕事では、お申し込みをしたお客さんの元に車情報などをお届けする軽微な作業がありますので、その際にどこで知ったか聞いておくと、月に5人や10人など追加でお客さんが得られ楽しくなります。

残念ながら該当するような場所でも、お申し込みがない場合もあります。

チラシを置いて頂ける場所は、後に車情報を伺ってお届けする簡単な作業がありますが、その際にどこで知ったか聞いておき記録しておくと確信が持てます。

チラシを見る確率と車の事を考えやすい時を戦略するだけでもつつい楽しくなってしまいます。

お時間があれば、あなたの集客場も作ってしまいましょう。

うまくゆくと1日で100人でも声を掛けられます。

通常のチラシの配布の場合を考えてみてください。
チラシを見てご利用してみようとする部分が、あなたが声を掛けた部分になり、車がほしい人までダイレクトに分かりますので、同様以上の効果を得やすくなっています。

イメージは、
車がほしい方を探す。
これだけです。
これが大切です。

このような方法であると一度に大勢の方に集客が出来た事にもなりますので集客効果も抜群のレスポンスを得られます。

お仕事に不慣れな方でも一度に多くのお客さんを集める機会に恵まれますので覚えておくといいでしょう。
一番良い気分でお仕事出来るはずです。

有り触れた方法でも、漠然と行うか意図的に行うかの差は歴然です。

自信が付いてくるとお一人で歩く方や営業の本筋である飛び込み営業などでもどんどん行けるようになるでしょう。

声を掛けた全ての方にご利用頂いてみましょう。

仕組みの覚え方とっても簡単。

各々のサービスの特性を覚えておくと、説明が必要な時や、お客さんに不安があると解き放つ事が出来ます。

これらの仕組みは、全てのお客さんが、購入時に自分がほしい車で設定を行えるように解説されています。
ですから内容を覚えるだけで対応が行えます。

設定方法はもちろん。自動車売買契約書の特性、車でトラブルにならない方法、FAQなどお客さんに得して頂く情報が満載されています。

冒頭でのマナーアップで触れましたが、サービスそのものも、当社が頑張る事により「ALL OK！」での対応を基本に展開します。

各々のサービスの特性を覚えておくと、お客さんに一番良い答えが自ずとあなたの口から出るようになるはずです。

もちろん。
ほぼ全ての対応を可能とするこの仕組みでは、サービスの仕組みを覚える前からのお仕事でもあなたをやさしく導きます。

説明が必要になった時、ハイレベルな提案が出来たり、お客さんの発言に応じて最適な言葉がふと口から出るようになるはずです。

ホームページを見てサービスの仕組みを覚えましょう。

サービスの仕組みはこちらです。

<http://www.livecarjpn.info/>

このサービスには、もうひとつの特異な異なるサービスを融合し、集客時に使い分ける事により、お客さんを強烈に引き込みます。

もうひとつのサービスもよく覚えておきましょう。

特別オファー

<http://www.livecarjpn.info/offer>

説明にホームページを活用しよう。

現物の印刷物を見ると、そのままの情報をいつも見ながら説明が行えますので、お客さんにも安心です。

印刷方法は簡単です。
ブラウザでアクセスし、印刷を行うと必要ページの印刷が行えます。
しかしブラウザにより一部途切れる場合があります。

そのような場合は、見たままの印刷が出来るソフトを利用し、印刷するととても簡単です。

canon製品であれば、
Easy-WebPrint EX などが大変便利です。

印刷し説明をする場合は、お客さんのケースにより変わりますが、インターネット接続環境がない方や、初めて知った方への説明に伺う事もあるでしょう。

インターネット接続環境をお持ちの方でも、実際にアクセスした際に、あなたがお話した内容が一致した時にお客さんは安心します。

お客さんには、全ての方が同じ方法で設定をして購入されている事をお伝えしておきましょう。

必要な情報提供で強力なご利用を促せます。

いくらでも自由に印刷を行われてください。

簡単な流れを掴みましょう。

準備が出来たらお仕事の開始です。
簡単な流れを把握しておきましょう。

お客さんが増えると楽しいものです。
一見至難の業のようですがとても簡単です。

お客さん集めは、小さな口コミや、家族や恋人、特にまるで関連のないあらゆるお客さんを集められる仕掛けが施されています。

必要な作業は、どのような作業でしょうか？

- チラシや情報提供用の資料の製作
- 声を掛ける
- お申し込み後に伺う対応

これだけです。

こちらのお仕事では、声を掛ける段階で下ごしらえがされている状況ですので、
お申し込み後に伺う対応までとても簡単になっています。

声を掛ける段階では、お申込み前のサービスの魅力から段階的に説明が行えますので、
必要な情報提供用の資料も自ずと見えて来るでしょう。

サービス内容だけではありません。

どのようにしたらご利出来るのか？

トラブルにならない方法

ご利用料金

色々教えてあげる事でご利用の判断や道しるべになります。

伺う対応も柔軟に対応出来ます。

例えば、車情報をお客さんの元へお持ちする時には、ホームページの印刷をしてお持ちしているはずですが、その時に基本的にどのような事がメリットであるかお客さんに応じて考えてみます。

それを導くように、例えば価格を上げて手放したい場合などは、売りたいページの部分を示してあげる方法です。また、これらの設定は、あなたでも行えますので価格の検討などをアドバイスする事も出来ます。

赤の色鉛筆もしくは、マジック、もしくはボールペンをご用意ください。そしてそれを示す場所に赤でチェックを入れ言葉を添えます。

あなたの元にも車情報などの内容が来ていますので、その内容をしっかり読んでおくと言葉を添えられます。

これが、マスターレベルになってみると、車に応じて一番高額な価格を示せるようにもなります。これをよく把握しておく、一番良い提案までお客さんの為に行えるようになります。

これだけで半分以下の作業で済みます。

さあ、これからは、お申し込み後に伺う対応内容をざっくりと解説します。

インターネット接続の有無で変わりますので対応時に聞いておく大変スムーズに次の対応が出来ます。

対応

お申し込み後の対応。

chapter. 02

業務指示での確なお仕事

対応で必要な場合は、あなたが登録したメールアドレス宛に詳細が届きます。

この内容には、2日以内などに対応するなど所定日数が記述されておりますが大抵はゆとりを持って行える範囲内ですので安心です。

指示は、届いたメールの最上部に記載されています。

お客さんの元に持ってゆくものなどを確認し、このマニュアルを見るとしっかりプロ並みに対応が行えます。

この指示は、あなたの活動でお申し込みがあったバロメーターでもあり、ゆとりのある活動をしていてもお仕事が進行する極秘指令です。

大抵は以下のような内容で行われます。
別の対応でも指示は出ますが、対応内容を覚えておくと簡単に行えますので全ての対応には触れません。

心の準備として参考にしておきましょう。

指示内容は、このようなものです。

●● ●● 様からのお申し込みがありました。

車情報が発行されております。

この指示以下の文章を印刷しお客さんへお持ちください。

この車情報の発行より3日後に当社からお客さんへ連絡する作業がありますので、2日以内をお願いします。

また、名刺を忘れないようにお渡してください。

また、お客さんへの簡易的な説明をお願いします。

お客さんの情報は以下となります。

インターネット接続環境がありませんので常時印刷し写真などをお持ちする必要があります。

名前 ●●●●
住所 ●●●●
連絡先 ●●●●●●●●

当社の仕組みは、1日目、2日目と在庫が増え、日数の消化でその都度成約が決まる仕組みですので在庫の有無の心配すらありません。ましてや、あなたと同じ集客担当者が、あなたのお客さんがほしい車をほしいお客さんを連れて来てくれただけでも収入になりますので、集客担当者が多くなればなるほど強力な収入額を確実にしてくれます。

対応と聞けば冒頭での解説の矛盾と考えロスを感じさせる事もありますが、冒頭で解説した当社の仕組みで成約率が非常に高まっています。

ですから、これだけで十分な収入を得られるでしょう。

しかし、あなた一人で1ヶ月600人のお客さんを集めたとしましょう。ここで残念ながらご利用頂けない方も若干出るのは事実です。ご利用を希望されていてもご利用頂けない方がいると、少しもったいないですね。これが一番のダメージです。

その中には、当然報酬額50万円や15万円といった、大きな収入を得られるチャンスを不意にした瞬間でもあります。

しかし、対応を行っていると、あなたの信頼が得られるばかりか最低限、売れるだけの状況にする事が出来ます。

集客と対応を行ったとしても、売れる極意を極めた当社が、販売を全て請け負ってしまいますので、ほんの挨拶代わりです。

600人のお客さんを集めて仮に一番小さな報酬で3,000円であっても180万円です。
当社はパーフェクトを目指します。

あなたがこのビジネスで感じた思惑通りお客さん集めに没頭してください。

当社は、本気で全てのお客さんをあなたに繋ぎ留めたいのです。

集客だけどんどんやっておけばいいやと思いますが、それもそうです。

車業界では、絶対に売れる方法というしきたりのようなものがありますが、当社のサービスでは、強力な買い方でお客さんに思いがけない車が狙いやすくなっています。
その為、サービス力で補う当社独自の方法で自動で大物まで補える方法まで標準化しました。

車業界のしきたりは、当社のサービス力で既に超えていると思いますが、基本は大切、抜け目ないしきたりまで大切にした対応です。

ここで解説する説明方法や対応内容などは、これらの事が出来る夢のような技術です。

また、対応では、700万円の車でも結果的に20万円程度でも買えてしまう情報が分かる当社の独自ノウハウである車情報をはじめ、あなたに提供される情報は、これから解説する方法と連携し、あなたが収入を強力にしてくれる秀逸なツールに大変身します。

これらのツールは、これだけで最低限売れるだけの状況になる魅力を備えています。

これだけでも楽な作業が行える仕組みですが、これからの解説では、これを利用した最強の対応方法に触れます。

これからの対応方法は、マニュアルを一読しておく、必要な時に必要な項目を把握して対応が行えます。

初心者でもとんでもない効果が目に見えるでしょう。

車情報

当社の技術である0円で車を買える仕組みは、集客から成約までお客様の購入意欲を掻き立てるばかりか、更なる成果を上げられるようになっていきます。

そこで何を基準に車を買うのかが分かる仕組みとする為に、当社では、お申し込み者に「車情報」を発行しています。
これは、通常のテキストで購入出来る価格と手放せる価格からどれほどとんでもない価格で車を買えるのかがひと目で分かるよう数字で示されています。

お客さんは、このテキストに記載されている価格を元に、数字を好きなように設定し車を買えるようになっています。
その基本となるテキストが「車情報」で、当社でしか出来ない仕組みで車を買えるように設定された独自ノウハウです。

この仕組みにより購入価格が数字化されておりますので、どのような車であれば0円で買えるのか、次回どのような車であればいくらで買えるのかまでひと目で分かる優れものです。

基本的にこの車情報から、価格を自由に決められます。

まずは、この車情報の内容が届いたら、あなたが読んで内容を把握してみましよう。

買い方の説明などが記載されていますので、この情報を利用して簡単な説明や価格の相談も行なえるようになっていきます。

まずお客さんからのお申し込みがあると、先ほど触れた指示の記載のあるメールがあなたの元に届きます。
その指示の下に記載されているのが車情報です。

この車情報を読んでもみると、お客さんがご希望された車の内容などが全て把握出来ます。

この内容は、まず当社の販売傾向から確実に買える価格から提供されています。
この情報から、ちょっとした説明を加え手放す価格をもう少し上げてみたりとお客さんに教えてあげられます。

説明も数字を見ると価格差などが分かりますので、うまくゆく価格が直感的に分かります。

ですから説明も楽々行えます。

このような大変便利なツールになりますので、現物を見ずいきなりこの場面にあたっても要領が掴めて安心したお仕事出来ます。

車情報で必要な対応は？

印刷してお届けします。

お届け前は、電話での打ち合わせが必要です。

当初の1回のみもしくは、お客さんのお申し込み完了前に必要です。

お客さんのお申し込み後の対応は当社が担当します。

インターネット接続環境がない場合は、その都度必要です。

※ インターネット接続環境の有無にご注意ください。

車のスタンバイ

スタンバイとは、車を手放すお客さんがいる場合に、車がほしい別のお客さんへ情報提供する車の写真や車の状態をデータにする作業です。

お客さんの中には、せっかく100万円以上高く手放せても、お仕事で時間がなかったりする場合が多いのでやってあげたほうが早い場合があります。せっかくのお客さんを逃すのはもったいないのでやってあげましょう。

この作業が必要な場合は、サービス内容に記載されています。

指示でも作業内容が分かりますが、あらあじめあなたがこの作業を完了しておく事も出来ます。

作業が必要な場合を確認しておきましょう。

お客さんとの打ち合わせが出来ない場合も、後にあなたのお客さんに必要な作業としての指示が出ますので、最適なお仕事出来るようにはなっています。

この作業は、マニュアルを見ながら行いデータを送信するだけです。



お客さんの中には、自分でやりたいという方や、インターネット接続環境がない方がおられますが、自分で行いたいという方には、マニュアルを準備し、打ち合わせで後日回収するなど状況に応じた対応を行うだけです。なので簡単です。

マニュアルは、以下のページの間からダウンロード出来ます。

<http://www.livecarjpn.info/sellit>

この作業はあなたが代行する事が出来ます。

あなたのお客さんの場合は、代行手数料を直接お客さんから頂く事が出来ます。

この手数料は、直接あなたの収入として受け取って頂けます。
3,000円までなら自由に価格設定を行って頂く事が出来ますが、無料で行ってあげたほうが喜ばれますのでこの事も気に留めておきましょう。

また、あなたのお客さんでない場合で、当社からの依頼がある場合がありますが、この場合は、既にお客さんと3,000円と料金設定を打ち合わせで決めておりますので指定金額が受け取れます。

料金の受け取り方法は、報酬規定をご確認ください。

作業を代行する場合の注意

あなたがこの作業を代行する場合、マニュアルを開くと冒頭に記載されている隠れたる瑕疵にあたる部分があります。

この場合、お客さんはマニュアルを見ていませんので、この部分を知りません。

ですから車に異常がある場合は予め自己申告をして頂き、この瑕疵の部分をお伝えしてから作業を始めてください。

また所有者の確認では、お客さんが自分でこの作業を行う場合は、免許証のコピーが必要ですが、あなたが行う場合は、免許証の氏名と車検証の所有者が同じであるか必ず確認してからじ始めてください。

確認が出来れば免許証のコピーは不要です。

この2点はしっかりと確認しましょう。

所有者が違う場合は、別の方法で対応出来る場合がありますのでサポートにお伝えください。

車のスタンバイに必要な対応は？

お客さんが自分で行う場合は、マニュアルなどの情報提供が必要です。

お客さんが自分で行いデータを本部送信せず、回収する場合は対応が必要です。

代行作業前などには電話での打ち合わせが必要です。

当社での対応で完了する場合がありますので、毎回必要な作業ではありません。

インターネット接続環境がない場合は完了までの対応が必要です。

※ インターネット接続環境がないお客さんの場合は、マニュアルを印刷して届け完了後に回収する、代行で行い完了するなど対応が必要です。

通常ではここまでのお仕事です。

基本的には、情報を提供するまでのお仕事であとは、当社が売れる対応で全力で販売を頑張りますので成約後、あなたに報酬が発生した際のリピート対応までお仕事はお休みです。

車のスタンバイの作業は必要がない場合もあり、流れに任せてお仕事ができるようになっていきますのでとても簡単に行えます。

しかし、インターネット接続環境をお持ちでない方には対応が必要です。

これを知るにはお申し込み情報や、あなたが受付をする時に確認しておけば、事前に少しの心構えが出来ます。

現在インターネットで車を買う方の確率は48%に及び、その半分は店舗さんで買う方です。

車を見て買わないと気が済まないという方も、当社の買い方や、しっかりとした車の確認作業に魅了されとんでもない掘り出し物に思わず顔がほころんでくれます。

車を買う懸念材料をぬぐい去るノウハウですのでその効果は絶大です。

対応がひとまず終わる際には、「私の対応はここまでです。あとは本部がしっかりと対応してくれますのでよろしくお願いします。」
といった引継ぎまで行えると完璧です。

これから紹介する対応内容は、通常での活用にも生かされますが対応する要領は同じです。

内容をよく確認しておきましょう。

特別オファー

在庫そのものの情報に車情報の要領で簡易的な価格が数字で掲載されているもので、該当の車で交換などを希望する方や、手放したい車をほしい方が掲示した価格などが掲載されます。

700万円台の車でも新旧で価格差実に200万円以上の車が70万円程度の価格で交換出来たり、ご希望があれば一般的には買う事が出来ない車が数万円でも買えたりしますので、古い車をお持ちの方でもつつい心が弾み、購入意欲が通常の倍以上です。

全ての方が車を高く売りたい方ばかりではありません。

社長をはじめ爆発的な集客を行った結果とんでもない掘り出し物が出てくるのです。

この情報は、通常のご利用時にお客さんのお気に入りでお条件があれば、常時紹介されるもので、車情報で得られる簡易的な情報が付いていますので、希望があれば余計な手間を掛けずすぐに購入出来るのも楽しさ満点です。

単独でこの特別オファーのご利用も出来、その場合は特別オファー専用の車情報を交換や高く手放せる確実な価格の情報として発行します。

この情報を元に価格設定などが行える事もお客さんに教えてあげられます。

ご利用後には、該当する内容があると、簡易的な車情報の価格情報と写真が付いていますので、素早くお客さんが判断しすぐに買えるようになります。

まずお申し込みがあると、先ほど触れた指示の記載のあるメールがあなたの元に届きます。
その指示の下に記載されているのが特別オファーの車情報です。

この情報は、車情報と同じ方法で対応出来ます。

通常での説明時にもこの特別オファーの買い方は、お客さんに教えてあげると大変期待が持たれます。

当初のお申し込みで特別オファーの車情報をお持ちし、指定の車の写真などがあれば情報をお持ちし簡単な説明をするだけでよいようになっています。

写真などの情報は、さきほど説明したように別の車を進められると嫌う方がいますので、当初のご利用時の説明ではあくまで参考として活用します。

該当するこれらの情報がほしい場合は、サンプルをサポートに請求してください。
狙いがあればお伝え頂くとそれに応じたサンプルを提供します。

特別オファーで必要な対応は？

印刷してお届けします。

特別オファーのご利用は、単独でのご利用も行っています。

当初のご利用時には、車情報の要領で特別オファー車情報をお届けします。

通常でのご利用開始後は、このサービスが並行して進行しますので当社が全て引き継ぎますので毎回必要な対応ではありません。

ご利用前やインターネット接続環境がない場合は、その都度対応が必要です。

※ インターネット接続環境の有無にご注意ください。

懸賞金付き

懸賞金付きとは、あまりにも高額で売りにくい車がある時、10万円から最大で100万円以上の収入が得られる懸賞金が付与され、指定の車が販売されると通常の基本報酬とは別に、懸賞金の付いた額を同時に受取れるものです。

大抵は、最高級車や高額車となりますが、当社の買い方であると、次回に手放す際にほぼ同額が残る事まで分かりますので、お客さんに提案しやすくなっています。

1度の報酬で100万円以上になる場合もあり、これらの情報は思い掛け無いお客さんまで得ます。

この情報は、ご利用者とは無関係にあなたのメールアドレス宛に提供されます。

当社からあなたに懸賞金付きの指示が入ったメールが来ます。
その情報には、車自体の詳細が公開されています。
この印刷物を、説明の際に購入の参考としてお客さんにお渡しする方法と、名刺の効力を使い社長さんがおられれば情報提供する事でも行えます。

基本的に、あなたが集客に専念し、これらに該当する車をお客さんが購入した際にも基本報酬と懸賞金が貰えますので集客に専念する事も出来ます。

当社の車を買う仕組みでは、価格が数字化されていますので、非常に購入確率が上がりますのでつついお仕事の魅力が拡大します。

当社の仕組みは、これらを印刷し持ち運び、買い方の参考にするなど魅力を強調する能力に富んでいますので大変自由度が高い活用が出来ます。

900万円台の車でも、手放す時の価格が同額なら精算すると無料で乗れたのと同じです。
これらをあなたと確実にする仕組みを備えていますので、買っても損はない事がお客さんにも分かる仕組みです。

これなら買ってみたい。を自動で得られますので最高の車の買い方を武器として活用出来ます。

懸賞金付きで必要な対応は？

印刷し自由に活用頂けます。

このマニュアルに掲載する名刺活用方法を用い集客を行う事も可能です。

どのような価格で車を買う事が出来るのかが分かりますので、通常対応時の参考としても活用出来ます。

情報は、常時あなたのメールアドレス宛に送信されます。

足りない車での対応

足りない車があると当然買えないので致命的ですが、ここでよく考えてみてください。

当社の考えである「現在公道を走る全ての車を在庫としたい。」という考えは、これをいとも簡単に可能とします。

既にあなたも恩恵を受けていると思いますが、足りない車というのは、一見探さないといけないように感じますが、苦労をして探そうというのは間違いです。

集客をしている時に周囲にある車を見ていてください。

当社では、それらの車があるとあなたのメールアドレス宛にお知らせがあります。

その内容には、車の車種や年式などが記載されていますので、どのような車かをしっかりとインターネットなどで調べるなどし把握しておきましょう。

すると「あっあそこにあった！」と必ず思い出します。

もちろんその中には新型から旧車まで幅の広い車種があり、車を目当てに声を掛けてみましょう。

この情報にも当社独自の情報が数字で示されていますので、お客さんのメリットが大変掴みやすく活用がとても簡単に行えます。

基本的に足りない車は、良い条件が出ている場合が多いです。

しっかり覚え押さえておくと、足りない車のオーナーさんも即手放せる事が多い為、即収入の場合が多く驚異的な収入確立を記録します。

足りない車を探す当社独自の裏技にもなっています。

また、万が一収入に不満や焦りが生じる際、通常では、時の経過で収入が発生する仕組みですが、ドラックレースのニトロのように収入が急加速する効果を得られます。

サポートを確認しておきましょう。

足りない車での対応は？

集客時の対応に追加するだけでとても簡単です。

より収入を得られる仕組みでもあり、収入に困った時に絶大な効力を与える当社独自の仕掛けです。

お申し込み後は、通常の対応が必要です。

情報は、常時あなたのメールアドレス宛に送信されます。

受付

お申し込みにも誘導しやすい魅力がサービスにあると、集客をしている最中でもふとした事から話が弾む事もあります。

この方法は、声を掛けてみる方法として後に紹介しますが、基本的に価格を知りたいと思うご利用傾向から、お客さんで価格を決めてしまえるという奇想天外な進行方法は、ご利用を妨げる事すら軽減します。

一気に受付をしてしまいましょう。

このノウハウでは、通常サービスと特別オファーの2通りの受付票を標準で提供しており、各々の特性に応じたご利用が可能です。
この受付票もあなた専用の情報が入ったもので、お客さんでの記入後、あなたか本部へ直接FAXして、あなたが紹介者として記録されるようになっています。

集客時に印刷して持ち運んでおくのも、人との接触を嫌がられるお客さんにも大変有効です。

受付票の特性を掴みうまく活用しましょう。

お客さんが記入する場合は、お客さんと打ち合わせし受取をどうするかしっかり確認しておきましょう。

受付票を回収する場合は、手書き記入した受付票の内容を、当社のホームページのお申し込みから、あなたが担当した記述を残し、送信するだけです。

電話での受付であれば、お申込みフォームの記入欄をコピーペーストし印刷しておくとかさばらずに便利です。

お客さんの元に行ってみよう。

お客さんの元にゆく機会は、状況によりますが、基本的に良い対応をすればするほど安心して頂けます。

一見タイムロスのようなのですが、お客さんの信頼を高める作業ですので逆に成約率が高まりますので頑張ってみましょう。

伺う時はどういう時でしょう。

1. 車情報、懸賞金付き情報、特別オファー情報を持ってゆく時
2. お客さんに必要な情報を与えないといけない時
3. お客さんと打合せした時
4. スタンバイを行う時
4. ご購入成約後

伺う必要がある時は、事前にお客さんに連絡を入れましょう。

5分ぐらいの説明に伺いますので、とお伝えしておいてください。
お客さんの元に伺った際に5分できっちりと切り上げるのではなく、質問やなどを放置しなければ十分な対応と言えます。
説明時間は、基本的に5分を目安としています。

通常では、お客さんとのやり取りで、どのような情報が必要かは見えて来ますので心配いりません。
説明してあげましょう。

万が一、お客さんのお仕事の都合でお時間が取れない場合は、必要情報を印刷し、説明して教えてあげたほうが良い内容を手書きで一筆添え、封筒に入れて投函する約束をしておきましょう。

お客さんとしっかりとしたやり取りを行いましょう。

基本的には、これから解説する説明方法や指示により、必要な対応が行える仕組みですので、とても簡単に行えます。

お客さんを管理する予備知識。

重要な事は、必要な対応と簡単な申し送りです。

これは、あなたが受付を行った時や、必要なやり取りがあれば控えておく簡単なもので十分です。

これを記録しておくのは、次回にアプローチがあった場合などに、その経過をお客さんが知らないで疎外感を感じたりもしますが、あなたが受付を行う際に申し送りがあれば、通常でもあなたの信頼が増す対応をしておりますので、更に信頼が増します。

あなたが受付する場合も、このような情報を本部に流しておく、もしくは対応し損ねたら大変だと思うのであれば、「**私がお話した事は、直接お申し込みでも係員にお伝え頂けば同様の対応が可能ですから安心してお申し込みください。**」
といった事を伝えておくと安心です。

これは、価格でもあなたが相談した内容でも同じです。
これだけでもあなたへの信頼が大変高くなるような対応をしています。

また、インターネット接続環境をお持ちでない方などの対応で持ってゆくものなどを管理すると大変便利です。

お仕事漏れも軽減されますので適切に管理してみましょう。

当初は、メモ帳でも対応可能ですが、あなたが規模を拡大する時にも重宝するソフトをご紹介します。

持ってゆくものの参考は、後に一覧を簡単にまとめておきます。

必要であればエクセルなどの表計算ソフトやフリーソフトなどを利用して効率的に管理してみましょう。

スケジュール管理ソフト
Googleカレンダー

<https://calendar.google.com/calendar/>

顧客管理の代用ソフト
LibreOffice calc

<https://ja.libreoffice.org/>

使用方法は、インターネットでも出回っています。

スケジュールソフトでは、お客さんの元に打ち合わせに行く予定が入れば、その前日に見て把握し準備します。

顧客管理では、対応をした内容があれば、お客さんの情報と記録し、持ってゆくものの詳細や、対応後は、持っていったものを記録しておく経過も一発で分かります。

個人差がありますのであなたが管理しやすいように工夫してみましょう。

成約後の対応までが管理の範囲です。

あなたが規模を拡大する際にも、必要な対応が把握出来、人員の稼働状況の管理や、得た収入も管理出来ますのでおすすめします。

電話での対応

集客を行うとお申し込みはもちろん、その数よりお問い合わせもどんどん来て楽しくなって来ます。

どのような対応をしたら良いのだろうと思いますが、意外とそのような事も忘れ没頭してしまうのがほとんどです。

この営業タイプのビジネスでは、お客さんからの投げ掛けがほとんどで、このような部分の説明が既に完了している場合もあります。まずはお客さんの話に耳を傾けてみましょう。

するとほぼ必要な事が直感的に分かります。

サービス特性を覚えるだけではなく、説明方法などのテクニックも駆使すると高度な対応が難なく行なえます。

価格を知りたい、もっと情報を知りたい。
難しと思われる方は、お申し込みに誘導してみましょう。

困った時にもサービス力は、あなたを難なく導きます。

お客さんは求めている方ばかりです。
求めているものをしっかり受け止めてください。

良い対応をすればするほど、そのお客さんは別のお客さんまで連れて来てくれますので迷いのない対応が行えます。

成約後の対応（リピーター獲得）

当社では、しっかりとご成約されたお客さんに次回にご利用頂ける仕組みも整えています。

是非、次回もご利用頂きましょう。

これには、伺う必要がありますが、あなたの収入になったお客さんです。お客さんと喜びを味わって来ましょう。

成約があるとあなたの元に収入が確定された通知がメールで来ているはずです。
ここにも数行で当社からの指示が出ています。

このメール到着3日以内にチラシと名刺をお渡しに伺います。
ここでの名刺やチラシは以前お渡ししていても渡します。

当社からの指示で、お客さんの車が次回にいくらになるかが記載されているはずです。その価格を名刺の裏に手書きで記入し、チラシにホッチキスなどでとめて渡します。

その時に3回ほど次回に残る価格を伝え、名刺の裏に手書きでその価格を手書きで記入してお渡しく下さい。
すると、必要になった時に必ず思い出してくれます。
コンソールBOXにしまっておいて頂くようお願いしましょう。

すると、あなたが忘れた時まで自動で収入となります。
また、お客さんを紹介頂けるようお願いしておきましょう。

価格が残りにくい場合は、特別オファーの説明をする時もあるでしょう。

喜びを分かち合って来るようになっておきますと、伺う前の連絡を入れる事を忘れずに、しっかりとお礼を言い全ての業務完了です。

お客様の元へ持ってゆくものまとめ

お客様の元に伺う必要がある場合にもってゆく必要があるものをまとめてみました。

印刷したホームページは、お客様を安心させる効果もありますが、インターネット接続環境の有無で、接続環境がある場合は、TOPページと買いたい売りたいの3ページ分があれば、車の確認方法や設定など大まかな説明も出来ます。

また接続環境がない場合は、自動車売買契約書やFAQ、会社概要など接続環境がある場合より、多くの参考をお持ちし安心した車購入をお楽しみ頂くのがよいでしょう。

もちろん当社では名刺は常時使用です。

ここでは、1番最初にお客様の元に伺う事を念頭に置き解説します。
例えば、高級車を0円で買いたい場合などは、FAQにも参考があったりするなど、お客様の話や状況などにより変化があっても最適な情報をお届け出来ます。

受付

受付票を印刷したもの

車情報の発行

印刷した車情報

車のスタンバイ(お客様が自分で行う場合)

印刷したスタンバイマニュアル

車のスタンバイ(代行)

印刷したスタンバイマニュアル(マニュアルを見ながら作業が行えます。)

領収書(無料の場合不要)

成約後のリピーター獲得作業

集客用のチラシ

名刺(必要情報を記入しこの場合も再度お渡しします。)

その他、インターネット接続環境がない場合は別途対応があります。
その場合は、車情報の発行と置き換わるだけです。
対応内容で確認ください。

常時持ち歩いておくと、

説明の補足や買い方の参考提案にもなり大変便利です。

受付票

特別オファーの車情報や在庫内容

鑑賞金付き情報の在庫や詳細情報

足りない車での情報

メールのチェックをしよう。

メールでは、あなたに有益なとおきの情報が来ます。
メールはこまめにチェックしておきましょう。

業務指示では、さらりとお仕事を行うだけのものですので安心です。

もちろん。
あなたが一番気になる収入確定の情報もメールで届きます。

この手のビジネスを行うと、メールで何か行ってくるのではないかと、不安に思う事もあるかも知れませんが、当社ではあなたの収入の妨げになる事は行いませんので安心ください。

また、メールが混在せぬように、登録されたアドレスのみで管理出来るようにしたほうがよりお仕事に集中出来ます。

毎回来るメールに必要外で返信する必要はありません。

必要な作業が含まれている場合は、そのまま対応して頂ければよいようになっておりますので気軽なお仕事を楽しめます。

収入となりやすいようにセッティングさせて頂いております。
自信を持って頑張りましょう。

お仕事を一時中断される場合や中断後の再開は、サポート宛にご連絡頂くと配信停止や再開手続きが行えます。

お客さんはあなたの広告を見て心待ちにしています。
この事を忘れないよう心に留めておかれてください。

もちろん、これだけではありません。

このビジネスでは、当初お伝えしたように1人お客さんがあると2台の報酬可能性がある報酬確率が大変高いお仕事で、当社は常に最上位のお仕事をして頂けるように努めています。

それは、マニュアルとツールのバージョンアップです。

例えばチラシにもお問い合わせ数が、3件しかないものもあれば、その10倍はあるものまであります。

このビジネスを管理する各担当者は、常にこのような成果にこだわり、新型の集客ツールの開発にあたっています。

この成果が確認されるとあなたに最新型のバージョンアップとして提供されます。

ですから、10年先でも末永く上を簡単に目指せます。

このバージョンアップも成果を重んじる当社では無償で受けられます。

メールでは、このような情報も提供しています。

1度の活動で10倍成果を得る技術で、
いつまでも楽しくお仕事して頂ける事をお約束します。

サポートを受けよう。

トラブルがあったら…。仕事も覚えていないんだけど…。当社のビジネスではそのような心配すら無用です。

いきなりお仕事を開始してみましょう。

当社では、メールとお電話でのサポートが受けられます。

ですから、お仕事の途中でどうしたらいいんだろう？という疑問もお電話一本ですぐにサポートします。
ですからいきなり明日お仕事を開始しても大丈夫。

一人前にお仕事を覚えられるまでのサポートも行えます。
ですから臆せずとことん頑張りましょう。

当社では、あなたの頑張りを応援します。

社長になりたい、規模を大きくしたい、月収100万円を得たい。
あなたが決めた収入を得られるよう仕組みを整えた当社では、このような求める収入を得るご相談も可能です。

副業から独立まで自由自在。

サポートは、以下の時間帯で受けられます。
お仕事の事ならどのような事でもどんどん活用しましょう。

お電話で連絡先及び電話番号

<http://www.livecarjpn.info/inquiryinfo>

メールでのサポート

support@livecarjpn.info

収入に不安になったら催促してみよう。

当社では、毎日完了する即完了する車両から、ほしい方を繋ぎ合わせる作業を常時行いあなたの収入を確実にする作業を行っています。

しかし、それだけではありません。

このビジネスでは、ビジネスを管理している各担当者もあなたが収入となっているかを常に管理し目を光らせています。

あなたが活動を始め、収入となりにくい時、収入が見えない時には、当社に催促を試みましょう。

すると、あなたがお困りとの記録がされ、重点を置き成約が行える可能性から業務に重点を置くようになっていきます。

この時、あなたの活動内容をお伝えください。
例えば、ワイパーチャシ1日250枚を1週間など

すると、当社で足りない車の情報、確認や参考がもらえます。

こちらの足りない車の情報では、あなたの地域に更に的を絞り、時間の経過以上の素早さで収入を確実にする手配をさせていただきます。

1人のお客さんで収入になるのではないかと、たかをくくるよりもよりも、ほしい収入を目前としたお仕事に取り組む方が有意義です。

この強力な機能であなたのやる気に更に火が付くはずです。

サポートを有効に活用しましょう。

トラブルの対処法

車の取り扱いといっても、集客や情報提供などを行う対応を行うだけで、販売は、当社がしっかりと行っておりますので、激戦区より少し離れた落ち着いた気分でお仕事を永久に楽しめます。

ここでのトラブルとは？

相手がいる以上、迷惑であったり、相手が過剰過ぎるほどに神経質な方もいます。

営業タイプのお仕事では、直接お客さんと接しますので、ほとんど大きなトラブルに発展する事は極力避けられます。

そのようなところは、しっかりと記録しておくで長くお仕事を楽しめます。

クレームがあれば「すいません」とお詫びを言いましょう。

また、廃車での対応で、ワイパーチャシを挟む場合は、雨でチャシが台無しになる場合もあります。
翌日の天候には注意しましょう。

トラブルは基本的に自己責任です。
しかし、確率は非常に低く気にする必要はないレベルです。
それでも困った時は、迷わずサポートにその旨をお伝えください。
対処させていただきます。

車のスタンバイで車と接する場合

作業を行う場合の注意は？
お客さんの車に絶対に触れない。

古い車になると、プラスチック形状の劣化で動かした時に破損する部位もあり、あなたが車の周囲で移動する際に傷を入れてしまう場合もあります。

ですから作業を行う前に、必ずお客さんに
「基本的にお客さんの車には触れてはならないルールとなっておりますので、車を動かすなどの場合必要な作業をお願いします。」
と、お伝えしてから開始しましょう。

その後に車のドアを開けて頂くなど、マニュアルに必要な状況を確認し記録する為にお客さんに指示し写真撮影などをするだけです。

これで、大きなトラブルは避けられます。

車のスタンバイを代行する場合

隠れたる瑕疵などの項目は、しっかりお客さんにお伝えしておかないと、その車を別のお客さんが購入する時にがっかりする事もあります。

通常では、車の確認時に再確認出来る交渉購入を採用しておりますが申告はしっかり行うのが最良の安心でもあります。

注意する項目は、車のスタンバイの項目をご確認ください。

o

o

o

報酬発生条件

収入を逃さない為に、
これだけは忘れない。

chapter. 03

報酬確定条件

これが行われないと報酬の確定が行われません。
必ずご注意ください。

お申し込み時に紹介者(あなた)の名前がある事

これだけです。

これを達成するには、お客さん本人があなたの名前を記録してくれる事、あなたが受付をしてあなた自身であなたの名前を残す事の2通りです。

あなたがお問い合わせや受付票などで受付を行った場合は、インターネットのホームページからあなたの記録が残るように送信します。

この入力フォームには、紹介者の名前が入力する欄がありますので、必ずあなたのお名前をご入力ください。
あなたがご自身の車でお申し込みをされた場合でも同様に報酬としてお金が受け取れます。

あなたのお名前を残すお申し込みフォームは以下です。

お申し込み入力フォーム

<http://www.livecarjpn.info/application>

特別オファー

<http://www.livecarjpn.info/offerapplication>

あなたの名前を記入してもらうには？

お客さんのお申し込み時にあなたのお名前を頂けなかったら大変です。チラシなどを見て、あなたを経由しない場合でも、お客さん本人があなたのお名前を記録しお申し込みしてくれます。

当社の仕組みでは、お申し込み時に、お客さんの注意を引き紹介者名を記録して頂けるよう工夫してありますので、集客の重要性を認識しているあなたでも活動に集中出来ます。

この場合は、自動で報酬確定条件が満たされます。

集客の際に声を掛ける時、受付を行う時、もちろんお電話での対応でも、何らかのアプローチを行う時、あなたの名前を頂く事をお伝しておきましょう。

このような時には、「**お申し込みの際に私の名前を頂くと、情報提供や、車の準備を行う必要がある場合お手伝いもさせて頂けますので、紹介者の名前をご記入をお願いします。**」とお伝えしておきましょう。

すると大抵は、インターネットでお申し込みされた場合でも、あなたのお名前を記入してくれます。

これは、お客さん自身がお申し込みをする時に、このような事を言っておくと「あっそういえば！」と思い出してくれます。人は記憶の中に言われていた事を記憶している事で、その状況になると思い出す作用が働きますので行動に移ります。

この事は、忘れないように覚えておきましょう。

あなたが受付を行う場合は、忘れずに

あなたが受付票やお問い合わせなどで手書き受付を行い代理でお申し込みを行いインターネットからお申し込みを完了する場合は、この入力フォームで「代理お申し込み」を選択ください。

代理お申し込みとは、お客さんのお申し込み内容で心配をお掛けしないよう気を配るチェックマークのようなもので、お申し込み後のあなたの対応での信頼を高め収入の妨げにならぬよう工夫しています。

お客さんに優しい設定を心掛けています。

忘れないようにしましょう。



ごくわずかですが紹介者のお名前を頂けないお客さんもいます。
その時には許してあげてください。
当社の集客能力で、それ以上のお客さんがあなたを支えてくれます。

また当社では、このような場合やお知り合いなど、あなたのお客さんと確認出来なかった場合は調査させていただきます。

本当にあなたが心から頑張れる環境を常に維持します。
遠慮ならずサポートにお申し出ください。



ほしい収入を得る

成る当社の仕組みであれば、
これだけ簡単。

chapter. 04

ほしい収入を得る究極の極意。

お仕事に関しては、どなたでも同様の設定で車を買って頂けるホームページがありここまで解説させて頂いたように内容が分かる仕組みですので、あなたが紹介するサービスを勉強する教科書にもなります。

基本どのような条件の車でも対応可能ですので対応も楽です。

しかしサービス特性上、難しい車でのお客さんや、車を手放す仕組みでお客さんの都合で高額となりお時間を必要としすぐに収入にならない場合もあります。
このビジネスでは、まずすぐに売れる場合は、そのまま即収入になりますが、在庫がない場合は、裏で管理を行っておりますので常に売れるよう2重手配体制が取られています。

この2重体制とは、例えばあなたがお客さんを集めていても即完了出来ない場合、収入率や売れやすい車を管理をしおひとりも収入にならない事がないよう2重進行で完了を試みています。
この体制で例えば収入になりやすい車を優先しますので収入率はかなりの高レベルを維持出来ます。

このビジネスは売れる場合だけの場合のみ収入が発生するものではありません。
全てのお客さんの完了を試みます。
ですから常にあなたが収入とならない事はありません。

5台から20台、50台から200台と数字にするとあなたの夢や希望がすぐそこに見えます。
これはこのお仕事で頑張ろうと思っていたあなたの思惑通りのはずですよ。
もちろん収入を確実にするには、先ほどのすぐに売れるお客さんを得られるように頑張りこのお客さんをいつも確保するようにします。

イメージするとこんな感じです。

あなたは集客してお客さんをどんどん集めて行きます。
するとお客さんの数などは、現行のシステムでは分かりませんが、すぐに売れる車のお客さんにあたると収入になり出します。
合計するとこの部分であなたは50万円になりました。
月に100万円が目的ならすぐに売れる車のお客さんで条件を満たせば
確実という事です。

この部分で管理をするとこの50万円にプラスして、何らかの原因で収入
になりにくい車で収入が後から付いて来ます。
これが38万円であれば88万円の収入となります。

要は、すぐに売れるお客さんをとにかく集め納得のゆく収入に合わせ頑
張るだけです。
これがあなたがほしい収入を得る方法です。

いかがですか？
とても簡単ですね。

もちろん集客効果も増し絶大な効果のですので、あなたのひとつの動力
は数十倍に達します。
努力が実ります。
苦しさや苦労を考えがちな世の中ですが楽しくなって頂けるはずです。

もちろん収入制限はありません。
300万円でも500万円でもほしい収入を得られるよう頑張ってください。
当社もその覚悟で真剣に取り組んでいます。

また、お客さんに喜んで頂ける事があなたの心を強くしてくれます。
頑張ってみましょう。
心強く成功するまでサポートさせて頂きます。

頑張れば頑張った分報われる。
この仕事で成功してください。

あなたの手を開けていつも収入を得てみましょう。

社員さんを連れ桜の木の下でお酒を煽ってみます。
これはこのノウハウを制作した私の妄想ですが妄想には終わらせません。
あなたの思い描いた夢をそのまま再現しましょう。

冒頭でも触れた規模の拡大や組織化し会社とする方法をお教えします。

収入を得るコツが掴めると、あなたが始めたこのビジネスで、徐々に社員さんを増やし、ご自身の手を開け社長業に専念出来ます。

こうなるともう止まりません。
この仕組みは、事業者の方の人件費分や必要経費を補う利益計上のひとつとして活用出来ます。
この特性をうまく利用する事であなたの本業として事業を成功させられます。

いきなりここから始めたくなりませんが、ここは少しだけ我慢してまずはあなた自身でお仕事をしてみましょう。
そうする事で、現場を知る者としてあなたは社員さんに現場のノウハウをそのまま伝えられます。
これを行うと基準にする収入の目安が分かり効果的です。

基準にする収入の目安とは、あなたがおひとりで収入を得る要領と同じで、希望額を「すぐに売れるお客さん」から確実に得られる方法も社員さんに行き届くとその成果を得られ人件費を気にする必要がなくなるのと同じです。

この成果は不安の中、分からない中で活動するのとは違い、本当にモノにする社員へと育ち成功させられる社風も生まれます。

ですから本当の意味での強い会社にする事が出来ます。
もちろん失敗まで石橋を叩いて渡るほどの堅実な規模拡大が可能という
訳です。

もちろん大成したいと少しでも思うあなたであれば、人生のごくほんのひと時が数十倍になって帰って来る大切な時期です。
わずかな苦労も決意のあるあなたであれば苦にならないはずです。

このマニュアルは、企業さんも活用頂けます。
企業さんでも通用する方法ですので頑張ってみましょう。

失敗しないように規模を拡大する方法をお教えします。

一番簡単な方法は、ほしい収入を得る究極の極意で触れたように「すぐに売れるお客さん」から希望収入を得られるようにするのが簡単です。

社員さんの給料で25万円分として算出してみましょう。

あなたが活動し「すぐに売れるお客さん」からほしい収入を得られた額が100万円であったとします。

これが継続で毎月平均し25日前後で行えるのであれば、社員さんにお仕事を任せ75万円のあなたの副利益です。

もちろん個人差があります。

この社員さんが25万円にしかない場合は、あなたの利益が見込めません。

ですから、当初あなたが100万円が可能となった方法を教えてあげてます。

ここで最低限のラインとして社員さんの活動で得られる最低ラインの収入を設定しておきます。

例えば40万円と設定し上回らない場合は、上回るように調整します。

逆に社員さんが140万円になった場合は、この方法を検証します。

社員さんを観察に同行しましょう。

ビジネスには、少しのきっかけでさらに伸びる方法を備えている方がいます。

この彼に合わせれば逆に収入が伸びるという訳です。

結果的に「すぐに売れるお客さん」とは別に2次的に収入となるお客さんがいますから上記の最低ラインの収入の設定を基本にすると努力でも補えるようになります。

目標に向けどんどん活動しましょう。

収入はその時の活動での恩恵です。

大きな商店や、集団団地などお客さんの性質が変わって来る場合もありますし、広告内容が違っただけでターゲットとなるお客さんが沢山得易くなります。

少し古い車であれば交換が出来る特別オファーのチラシを、少し買い替えをためらってしまう高額車であれば通常のチラシをなど、お客さんの気持ちを察すると高級車のほうが収入になりやすい場合もあります。

このお仕事で経験はあなたのお金になります。

もちろん。

地域柄での特性もあります。

売れるように戦略してみたくなるでしょう。

これらを知るには、日報を付け活動記録を付けると便利です。

印刷した地図に活動範囲を簡単に記入させると活動エリアも一発で把握出来とても有効です。

一見エリアが気になる方も記録を付けると圧倒されます。

開拓も面白いですが戦略とは、このような部分に目を向けるものと私は考えます。

社員さんの活動を知る。

まるで成果がない場合は、基本的に成果のある方法を提供しておりますので、その社員さんが活動をしていない場合があります。その反面、お仕事が遅い人や不器用な方などがいるのも事実ですのでしっかりと見極める事が大切です。

社員さんは、あなたの利益を持って来てくれる道具ではありません。あなたが彼らを生かして利益を導き出すものです。しっかりと判断して社員さんを大切にしてください。後に数倍の利益をあなたにもたらしめます。

イメージしてみましょう。

1人目	43万円
2人目	38万円
3人目	58万円
4人目	68万円
5人目	29万円

合計236万円

給料が25万円であれば111万円があなたの利益です。

これが「すぐに売れるお客さん」からの設定です。

活動後は、このように書き出して管理してみましょう。

あなたが行うべきはこれらの数字を基準に調整をする事です。簡単でとても分かりやすいと思います。

管理もとても簡単です。

あなたの社員さんが増えるとまずその方の登録をしましょう。

サポート宛に社員さんの名前を明記しメールの件名に「社員増員でのチラシ請求」と記載し本文に名前など必要情報を記載し送信します。すると、会社名や連絡先はあなたと同じですが、本部が制作した社員さんの名前入のチラシの版下があなたの元に届きます。

この版下から印刷を取り活動頂くと、社員さんの活動が分かります。そして成約などがあるとこの名前でああなたの元にお知らせが入るようになっていきます。

社員さんからの報酬は、あなたが登録した口座宛に振込まれます。リピート成約などあなたが決めた給料体制により支払ってあげてください。

あなたの管理下として登録された社員さんの名前で行えますので管理がとても簡単です。

社員さんのいる会社形態の構築だけではなく、お友達やご家族、兄弟や親族でも行えます。このような場合でも「社員増員でのチラシ請求」との明記で請求すると専用の版下があなたの元に届きます。

これだけですとても簡単です。

もちろん。
その時には、あなたが名付けた会社名もお伝えください。

これからは、あなたが社長です。

アルバイトを雇って活動してもらったり契約での活動でも雇用形態に制限はありません。
しかしアルバイトやチラシ配布のみになると活動目標が見えにくい為、注意が必要です。

収入額の設定もあなたのセンスで、利益を得る度に収入が加算される歩合方式の採用まで自由に行って頂けます。

そして大切なのは、心身的に楽な活動を会得する事です。
これには個人差があり、2時間ごとの活動が良い人がおれば、好きなだけ出来るだけの活動をし十分な高額収入が得られれば良いという方、やらないと気が済まず頑張りきってようやくスッキリする方までいます。

人数が多くなれば、
どういう風にやるのが楽かミーティングをしてみましょう。
きっと車のスタンバイをローテーションでやったりすると、収入が途切れなくなることに気が付かれるはずです。

結果を試して疲れないようにすれば社員さんも長続きます。
その時には、やる気になる給料体制も検討してみましょう。

最後にこれらを管理する重要な役割があなたです。
近頃では不労所得など、何の努力もしないでお金になると思うビジネスなどに走る傾向がありますが
当社のビジネスでは、あなたが手を開けても十分な利益を得られます。

ましてや確実さはどこにも負けない仕組みです。

社長になりたい。
出来れば社長になってみたい。
社員さんのいる会社を作りたい。

やってみてください。
おひとりでも成功させられる仕組みがあるのです。
あなたの頑張りが報われます。

紹介をお願いします。

どのような車でもとても良い条件で買えると、お客さんはこの仕組みのファンとなり、知人へ友人へと次々に拡大し留まる事はありません。良いものは良いものとして人を惹き付けるのです。

そうなるとどのような企業さんの信用も、努力も忘れ、お客さんの声にしか耳を傾けなくなるでしょう。その時、お客さんはあなたの元に集まるのです。

お客さんまで味方にした事を確信されたあなたは、自信に溢れた本来の自分の姿で留まる事なく進んでいるはずです。

車の事はもちろんの事、当社のビジネスでもあなたは確信します。これが出来る唯一のサービスです。

当社は良いものの限界を超えた姿を見据えています。

車でビジネスで
本当に良いものをあなたの口から教えてあげてください。

願いの全てを叶える2つのビジネス

ノウハウ提供型 業務委託プラン

<http://joboffer.livecarjpn.info/>

アルバイトボーナスプラン

<http://parttimejob.livecarjpn.info/>

車の事を好きになってください。

車の事詳しくないんだよ…。
このビジネスは、そんなあなたもやさしく導きます。

車屋さんをやっていると、実は車屋さんでも知らない事が意外と多いもので、たまに型式を言われると、そんなものないよと冷やかしかと思う事もあったりもします。

しかし調べてみると、最新型であつたりと大変です。
そのような経験をしてゆくと、この車であれば以前売れたよ、この車は人気があるといった事まで分かるようになって来ます。

分からない時には、気を楽しにしてちょっぴりネットサーフィンでも楽しむように検索してみましょう。

例えば型式BNR32などと検索するとgoogleであれば、画像検索結果が上位に出てどのような形かまで一目瞭然で分かります。

また、不明な型式や詳細が分からない時には、その型式にプラスし、半角スペース後wikiと入れ検索してみましょう。

すると意外と情報が早く新型まで分かります。

1台1台あなたのお客さんが成約してゆくと、その都度車の事を覚えてプロ以上になれるそんなお仕事でもあるのです。

意外とはまります。
仕事が出来る人間としてプロの道も目指せます。

最後に

いかがでしたか？

集客だけだったら良かったのだけどな～とぼやいていませんか？

しかしお客さんの元に伺う作業も、説明も一見複雑ですがあなたの口から説明するだけで心に残ります。

ご利用から成約までの良き道しるべとなるでしょう。
ですからあなたは気にせず思う存分ほしい収入を目指してください。

当社では、誰ひとり収入を得られない事がなようにしています。

副収入で月に10万円でも、月に100万円が目標でも、ほしいものを買ってもお釣りが来るでしょう。

このような小さな副収入から、あなたに大きな後ろ盾がなくとも当社では自由に規模を拡大する事まで出来ます。

気が付けば、あなたが求める収入を、あなた自身でしっかりと稼げるようになるでしょう。
十分に本業としても通用します。

収入を得るには必要なお客さんを得るだけのレベルです。
小さな作業は、さらなる収入を得る的を得た恩恵です。

もう怖いものはないはずです。

是非1度でもほしい収入を得られてください。
2日で、3日で大きな額の収入を得てみてください。

頑張れば頑張っただけ収入を得られるはずです。

あなたが1度で10万円を得た時、25万円を得た時、お仕事ってこんなに面白いものなのかと思われるはずです。

これが本来ビジネスというものではないかと私は考えます。

その時、あなたも限界なく収入を得ようと動き出すはずです。

最後をお願いしたい事があります。

文中に第3者の声の成果に触れました。
「いろんな車屋さんを知っていますが、ここは良いですよ」

と、あなたにも第3者の声を行って頂きたのです。

これだけでもお客さんが本当に頑張ってくれる会社さんであるバロメーターを感じて頂けるはずです。

私が考えた仕組みは本当に素晴らしいものになっていると思います。
「限界なく収益としたい」
この言葉からあなたにも限界をもたない収入を与えられる仕組みが出来ました。

あなたの人生に1番大きい喜びが末永くありますように

著作者 古賀 一博