

税理士
労働保険事務組合

後藤綜合経営事務所

紹介の増やし方

税理士 後藤真吾

2024年9月30日

「紹介」が増えない最大の原因とは…？

1. いつ…？
2. どうやって…？



あなたを紹介したらいいのかが、分からないから。

- ①いつ
- ②どうやって

あなたを紹介したらいいのかが、分かれば紹介は増える！

「紹介」を生まれやすくする方法とは…？

1. 紹介するタイミング
2. 紹介のやり方



この2つを提示できれば…、
紹介は生まれやすくなる！

その1つの方法が…、
「紹介企画」

「紹介企画」とは…？

1. 期間を区切って…、
2. 紹介をお願いするもの！

(例)

○月○日までにご紹介いただくことで、御社にご紹介いただいた企業様に○○のメリットがあります。

紹介企画の3つのメリットとは…？

1. 紹介するタイミングをこちらで設定することで紹介しやすくなく。
2. 企画という名目で紹介を何度も依頼することが出来る。
3. 企画の切り口を変えることで、何度でも企画を実施することが出来る。

「紹介企画」を作る2ステップとは…？

「始まり」と「終わり」
を決める。

「バリエーション」
を増やす。

紹介企画を行う上での重要な考え方とは…？

①誰に？

②なぜ？

③何を？

①「誰に…？」のポイントは…？

誰に対して紹介をお願いするのか？

※対象が1つしかないとは紹介企画を実施できる回数が減る。

「顧客を分ける」ことでバリエーションを増やすことができる！

②「なぜ…？」のポイントは…？

紹介する理由を作ることが大事！

※なぜ、今あなたの商品・サービスを他の人に紹介しなければならないのか？

※理由がないから紹介が生まれない。

➡理由があることで紹介をしやすくなる。

紹介が生まれやすい「理由」の2つの作り方とは…？

①理由を発見する

- ▶ トренд、ニュースなど今起きていることと自分の商品・サービスをつなげる。
- ▶ 世の中の変化や法律の改正など、お客さんの頭の中にあるトレンドを掴み、それを理由にする。

②理由を作る

- ▶ 季節のイベントや、事務所内でのイベント、内外問わずイベントを活用する。

③「何を…？」のポイントは…？

期間限定のオファーを作る！

※紹介企画でしか手に入らない特典やオファーを用意することが大切

紹介企画の4つの進め方とは…？

