

件名: 平日に受注見込み6組来場ありました。
送信日時: 20●●年 3月 24日 日曜日 3:27 PM
差出人: ●●●●●●●●●● <●●●●●●●●●●>
宛先: ●●●●●●●●●● <●●●●●●●●●●>

(株)セレクト御中 高橋社長様

こんにちは社長。
今日をご提供頂いたひな形で募集した人を対象に内覧会をやっています。
私はちょっと用事があった、抜けてきました。
来場者の結果ですが、件数にして6組。
4組は近い将来実際に建築されるときは、まず受注できるでしょう。
あとの2組は競合があると思いますが、伝え方と手順を間違えなければ、
また、こっちからお断りしなければ、受注できると思います。

しかし、平日に6組集まって、6組とも受注見込みが高いのですから、
こんなに効率の良い集客方法はありませんか(笑)

集客好調が毎月安定的に続いており、
郵送案内するだけでこんなに見込みの高いお客が集まるのですから
以前より相当うまく行っているほうだと思います。

ただ、さらなる効率化を目指すつもりです。
社長のアドバイスをいただきながら、前進していきたいと考えます。
引き続き、ご指導・ご助言をよろしくお願い申し上げます。

やはり高橋社長は、「先生」です。
先生の言うことをきちんと守れば、結果が出ることは何度も確認しています。
この集客方法を授けてくださった高橋社長の助言を、最優先したいと考えます。
集客さえ順調なら受注を増やす自信があります。
今の時代に集客好調を持続してくれる高橋社長のノウハウは。
技術に自信がある同業者を救う希望の光だと思います。
ご面倒ばかりおかけしますが、今後とも、よろしくお願いします。

■□■□■□■□■□■□■□■□■

★●●●●株式会社★
★●●●●●●●●●●★
山本

■□■□■□■□■□■□■□■□■

※ご利用者から頂いたメールです。
※守秘義務により取引先の社名は公表不可
※大量の集客名簿・受注契約書より、売れている効果を証明
(無料資料にて売れている効果をご確認頂けます。)