



**紹介雪崩を起こす**

**『連鎖式紹介依頼トーク トーク・スクリプト』**

株式会社 OnLine 統括マーケティングディレクター

**佐藤 晋也**

# 1.はじめに・・・

このレポートでは、紹介雪崩を引き起こす『連鎖式紹介依頼トーク トーク・スクリプト』についてお伝えします。

あなたのセッションを受けた方が、十分な価値を感じていれば、紹介をいただくことは難しくありません。むしろ価値を感じてくれているにも関わらず、紹介をお願いしないということは、とても大きな機会損失になります。

このレポートでは、

- 誰に
- どのタイミングで
- 具体的に何を言えば（すれば）

紹介に繋がるのかを、ひとつひとつ丁寧に説明しています。

ぜひ、このレポートの内容を活用して、あなたも紹介雪崩を起こしてくださいね！

## 2. 紹介雪崩を起こすには？

まず、紹介雪崩を起こすには、1人から1人以上の紹介を**いただく必要**があります。

というのも、1人からいただける紹介が1人より少なければ、どんどんジリ貧になるしかないからです。

逆に1人から1人以上の紹介がいただければ、論理的には紹介がどんどん増えていくということになります。

ですので私たちは『**1人から1人以上の紹介をいただくという意図**』を持ち、それが叶えられる戦略を持つ必要があります。

つまり、紹介を運や偶然、または相手の方の善意に頼らずに、『1人とセッションする機会があったら、1人以上の紹介をいただく』という明確な意図を持っておく必要があります。

### <<ここまでのまとめ>>

1人から1人以上の紹介をいただく

### 3. 紹介をいただく際にポイントとなる3つの要素

まず、あなたに知っておいて欲しいのは、『何もせずに自然発生的に起こる紹介は無い』という点です。

もちろん、時にはあることは、私も理解しています。しかしそんな『ごく稀に起きる偶然』に頼っていては、紹介というものを活用することはできません。

紹介をいただくと思ったら、**戦略的に、そして積極的に紹介を取りに行かなければなりません。**

さて、実際に紹介をいただく際には、ポイントとなる3つの要素があります。

この3つの要素を抑えておけば、あなたは高確率で紹介をいただけるようになります。3つの要素は以下になります。

#### ポイントとなる3つの要素

- ① セッションの満足度
- ② 紹介をお願いするタイミング
- ③ 相手に責任を持たせる

## ① セッションの満足度

ここで言うセッションとは、あなたのお試しセッション、もしくは本セッションに当たります。

当たり前ですが、人が紹介しようと思う商品やサービスは、自分が使ってみて価値があったものだけです。

そういう理由から、あなたが紹介をお願いして良い相手は

『お試しセッションを受けて価値は感じたが、本契約にはならなかった人』、もしくは『本契約しているクライアントさん』になります。

## 紹介をお願いして良い相手は…

- お試しセッションを受けて価値は感じたが、本契約にはならなかった人
- 本契約しているクライアントさん

それ以外の人へ紹介のお願いをすると、相手を困らせてしまいます。なぜなら『紹介する商品やサービスを良いと思えてないか、価値がわからない』からです。

紹介をお願いするのは、あなたのセッションを受け、かつ価値を感じている人だけに限定しましょう。

## ② 紹介をお願いするタイミング

実際に紹介をいただけるかには、『どのタイミングで紹介をお願いするか？』というタイミングがとても重要です！

同じ人であっても、あるタイミングでは紹介をしていただかず、あるタイミングでは、とても快く紹介をしてくれたりします。

つまり、紹介は、『**お願いするタイミングによって、効果が大きく変わる**』ということなのです。では、紹介をお願いするのにもっとも良いタイミングはいつか？それは『**相手が価値を感じている時**』になります。

お試しセッションを例に上げるなら、お試しセッション終了後直後、本契約しているクライアントさんなら、大きな成果を上げた瞬間になります。

人は心理的に、良い気分の時のお願い事は断れません。また、価値を感じている時には、その価値を与えてくれた相手にお返ししたい気持ちが生まれます。

よく言う『返報性の法則』ですね。

特に『お試しセッションを受けて価値は感じたが、本契約にはならなかった人』は、こちらに対して『ちょっとした罪悪感』を感じています。

ですので、このタイミングでお願いすると、仮にそのお試しセッションが契約にならなかったとしても、決して、無駄にはならないのです。

### ③ 相手に責任を持たせる

この世で最も当てにならないものは『口約束』です。しかしそんな口約束も、相手に責任を持たせることで、約束の効力は強くなります。

紹介のお願いは、お願いだけで終わってはいけません！**相手が自分に『紹介する』という約束を取り付けて、初めて紹介に期待**できます。

相手に責任を持たせるとは、具体的に、誰に、何人に紹介の話をしてくれて、いつまでに返事をもらえるのか？を約束してもらうことです。

お願いから約束に変わった時点で、相手は紹介することに責任を持ってくれるようになります。

## <<ここまでのまとめ>>

紹介をいただく際にポイントとなる3つの要素

- ① セッションの満足度
- ② 紹介をお願いするタイミング
- ③ 相手に責任を持たせる

## 4. 連鎖式紹介依頼トーク トーク・スクリプト

ここからは実際に、『どのようなトークで紹介をお願いするのか？』について説明していきます。

もちろんこのトークを切り出すタイミングは、『**相手が価値を感じている時**』になります。

### トーク・スクリプト

～お試しセッション編～

今日はありがとうございました！これでお試しセッションは終了になりますが、どんなところが良かったですか？

※ 必ず良かったところを複数聞く。良い部分にフォーカスさせて感じる価値を高めるため

ありがとうございます！もし良ければなのですが、私のリサーチに少しだけお付き合いいただけませんか？

※ NOであれば諦める。価値を感じていないのでお礼を言って別れる

ありがとうございます！では、よろしくおねがいします！

お受けいただいた方の感想としてお聞きしたいのですが、このお試しセッション、どんな方が受けると価値を感じただけそうですか？

※ 頭の中に紹介する相手のイメージを創るための質問。ここでも複数聞く

なるほど！ そうなんですね！

ちなみに私の個人的な興味としてお聞きしたいのですが、  
そういう方って〇〇さんの周囲に結構おられるものですか？

※ 仮にいなかったとしたら、お相手の周りにいる人を例にして考えて  
もらう。『〇〇さんの周りにいそうな人だと、どんな人の役に立て  
そうか？』

ありがとうございます！ とても参考になります！

ちなみにですが、その方がこのお試しセッションを受けると、  
どんないいことがありそうですか？

※ 可能な限りたくさん出してもらう。紹介することで紹介された人が  
得られる価値をたくさんイメージさせる

ありがとうございます！

〇〇さん、もし良ければで構わないのですが、さきほど挙げ  
てもらった〇〇さんの周りにいらっしゃる方で、このお  
試しセッションがお役に立てそうな方に、このお試しセッ  
ションをご紹介いただけませんか？

もちろん無理強いする必要はありませんし、『こういうものがあるよ〜。よかったら受けてみない？』程度で構いません。

〇〇さんのお知り合いの方で、このセッションが役に立てそうな方に、このセッションのことを話していただければ十分です。

※ YESをもらえなければ諦める。お礼を言って別れる

ありがとうございます！ちなみにですが、お役に立てそうな方は何人くらいおられそうですか？

※ 具体的に紹介する相手をイメージさせる

ありがとうございます！本当に嬉しいです！

※ きっちりと感謝を伝える！ここできちんと感謝を伝えることで、相手の中に『ちゃんと紹介しなければ』という感情が生まれる

では、〇〇さん、いつくらいまでに、その方にお話していただけますか？

※ 必ず期限を切る。期限を切らなければ動いてくれない

ありがとうございます！〇〇さん、本当にお手数をおかけして申し訳ないのですが、その方にお話いただいて、興味があるというお返事をいただけましたら、私の名詞をお渡ししたいだけないでしょうか？

あと、その方に『連絡してみて』というのは流石にハードルが高いと思うので、本当にお手数をおかけして恐縮なのですが、『〇〇さんから私に連絡しとくよ』と伝えていただければ、その方も安心なのではないかなと思います。

お願いできますか？

※ しっかりYESを取る

ありがとうございます！

では、〇〇さん、その方にお話いただけましたら、私も準備しておきますので、お手数ですが一度、ご連絡をいただけますか？

〇日後までにお話いただけるとのことでしたので、その日を目処にお返事お待ちしております。

今日は本当にありがとうございました！私にとっても〇〇さんとのセッションはとても楽しく価値あるものでした。

今後とも、どうぞよろしくおねがいします！

～ここまで～

ポイントは、

- 場の雰囲気盛り上げながら進めていく
- いちいち感謝の言葉を述べ続ける
- 一度で複数の紹介を取りに行く

この3つです。あとは、『価値を感じていないときは、絶対  
にお願いをしない』ということですね。

つまり、このトークスクリプトが活きるかどうかは『あなたのセッションでどれだけ価値を感じてもらえるか？』が一番大きく影響します。

常にお相手の方に価値を提供する姿勢で臨みましょう！

## 6. 終わりに・・・

いかがでしたか？

今回は『紹介雪崩を起こす』をテーマに、本質的な考え方と、具体的なトークスクリプトをお伝えしました。

紹介が回り始めると、あなたのビジネスはとても楽になります。それだけでなく紹介が生まれるということは『あなたのセッションに価値があるという証拠』でもあります。

価値があるものは、どんどん広げる努力をしなければなりません。

ぜひ積極的に、そして戦略的に、紹介を求めにいきましょう！

# 著作権について

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

レポートの著作権は、著者である、株式会社OnLine（カブシキガイシャ オンライン）に属します。

著作権者の事前許可を得ずにして、レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、テープレコーダー及び電子メディア、インターネット等）により複製、および転載することによる一般公開、転売や販売を固く禁じます。

以上に記載した行為により、著作権者が不利益を被ったと判断した場合、該当する行為を行った者に対し、著作権法等、関係法規に基づく手続きにより、法的手段により損害賠償請求などを行う場合があります。

## 免責事項

本レポートを使用することによって生じたいかなる結果に対しても、著者は一切責任を負いません。レポート内容をご自分の判断と責任の上、ご利用ください。

またレポート中に含まれるリンク先、ならびに本レポートに関わるもの全てについても著者は一切責任を負わないものとさせていただきます。