

製品を上手に伝える

1. 商品をアピールする

ハーバライフはシェイクの事を商品とは呼ばず「製品」と呼びます。商品とは製品で『結果を出した自分』の事。製品を使って出た自分の変化、嬉しい事が商品となります。

まずは製品を売ろうとするのではなく、自分の変化をアピールしましょう。自分の変化がまだない人は、ピッチブックを活用して、他の方の体験を借りる事ができます。耳からの情報より目からの情報の方がインパクトがあります。説明するのではなくピッチブックを効果的に見せましょう

またフィットイベントやカスタマーデイ、ライブのイベントなどに参加して、ピッチブックに載っている人の体験をたくさん覚えて話せるようになると、よく広告に出ているただの写真が、真実味を帯びた生き生きとしたストーリーに変わり、相手に伝わる効果が格段に変わります。ピッチブックに載っている人とは積極的にコミュニケーションをとってみましょう。

2. 誰に伝えるのか

① 知っている人（友人・知人、顔見知りの人）

リストアップを必ずしてみましょう。今、覚えていても絶対に忘れてしまいます。思い出した人をリストアップノートに書き留めておくことで、いざというときにすぐに伝えられます

② 知らない人（バッチ、チラシ、広告）

【バッチで聞かれたときの会話例】

「そのバッチは何ですか？」

→ 『ダイエットに興味はありますか？』

「はい」

→ 『真剣に痩せたいですか？』

「はい」

→ 『ちなみに何kg痩せたいのですか？』

「○kg痩せたいんですけど」

→ 『私は●ヶ月で○kg痩せたんですが（自分のストーリー）健康的に簡単にダイエットできる方法があったら知りたいですか？』

「はい」

→ 『それでは改めてご連絡しますので、連絡先を教えてくださいませんか？』

「はい」

会話のポイントは相手に「はい」という返事を促す質問をする事。3回以上連続で「はい」という返事をする、心理的に4回目の質問にも「はい」という返事をする確率が高くなります。簡単なフレーズなので上の質問を暗記して、自然に言えるようにしてみましょう

3. 何を伝えるのか？

話す内容はシンプル。自分の嬉しい体験ストーリーです。話の75%はこの製品を摂ってどうなったかを話しましょう。維持コースの方でもエキサイトして嬉しそうに話すことが大切です

また相手の話を注意深く聞き、何に興味があるかが分かったら、その人の求めるものに似た体験を持った人の写真を見せ、その人のストーリーを話すことができれば最高です。その上で、残りの25%の時間を使って製品の説明をして、必要な場合は30日間返金保証がある事も伝えましょう

4. ストーリーの伝え方（作り方）

自分の体験で嬉しいことベスト3を書き出して、一番うれしい内容を最後に話すようにして、10~15秒くらいでまとめてみましょう

例 ①3ヶ月で-7kg ②ウエスト-10cm ③お気に入りの服がまた着れるようになった

「私は3ヶ月で7kgもやせて、ウエストも10cmも細くなったのよ。そのおかげで着れなくなってたお気に入りの服がまた着れるようになって、ホントにうれしいの！」

これをエキサイトして嬉しそうに話せるようになれば伝わる率は格段にアップ。コーチに見てもらったり、スマホで録音をして、嬉しそうに聞こえるかチェックしましょう

ハーバライフは説明して売るのではなく、自分のストーリーを伝えて、あなたの結果に興味があり、変わりたいと思っている人に求める結果を分かち合っただげる『親切』です