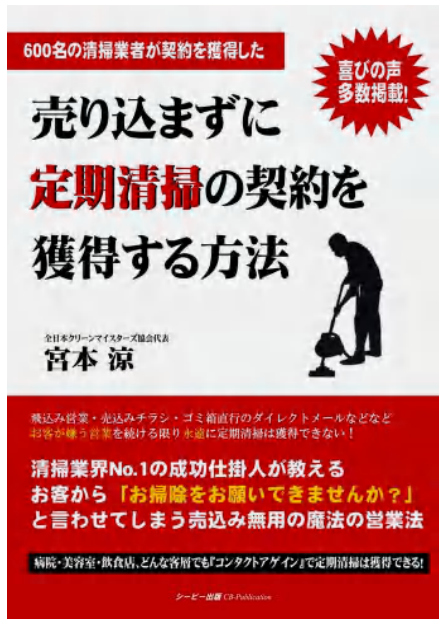


## 定期清掃の営業マニュアル書籍・無料プレゼントのご案内



「定期清掃で収入を安定させたい」  
と思い頑張っているのに  
営業がうまくいかない掃除屋さんへ

# 売れ込まずに 定期清掃の契約を獲得する方法

600名の清掃業者が契約を獲得した営業成功法

発売：シービー出版 A5版 134頁 第三版増刷決定



この本に書かれたノウハウを使って600名の清掃業者が定期清掃の契約を獲得した！

**日本で初めての清掃業者のための営業バイブル**  
**メルマガ読者様限定・書籍無料プレゼント**

### なぜ定期清掃の契約がとれないのか？

清掃業者にとって、会社を安定的に運営するためには定期清掃の契約が不可欠です。一度契約してしまえば自動的にお掃除発注が来る。在宅のハウスクリーニング・退去後の空室清掃のように季節変動が無い。スケジュールが組みやすいので多くの件数を受注できる。などなど。定期的な契約ほど会社の売上、経営者の収入を安定させてくれるものではありません。

ところが、メリットばかりの定期清掃にも、決定的なデメリットが存在します。それは「契約を獲得するのが難しい」ということです。

多くの清掃業の経営者の方は、作業者と営業マンの一人二役。しかし、多くの方は清掃は得意であっても営業に関しては全くダメだというのが現状です。清掃の場数は踏んでいるけれども、営業の経験は皆無という状態で起業された方がほとんどだからです。

そんな方が、見よう見まねで営業を行っても、

獲得競争の激しい定期清掃の契約を簡単にとれる訳がありません。

勇気を振り絞って営業を行なったとしても、結果は惨憺たるもの。  
そんな事を繰り返しても、営業に対する自信を失うだけで  
顧客数は一向に伸びていきません。

営業ができない掃除屋の経営者は、定期清掃の契約を獲得するのは無理なのでしょうか？  
ずっと下請作業で、割に合わない仕事をやり続けなければならないのでしょうか？

いいえ、そんな事はありません。

申し遅れました。

私は「売り込まずに定期契約を獲得する方法」という書籍を出版しました  
全日本クリーンマイスターズ協会・代表の宮本涼と申します。

現在「お掃除ビジネス成功請負人」として、約1000社が参加する

『ダントツ掃除屋プロジェクト』を主宰しています。（詳しくは『お掃除ビジネス成功請負人』で検索）

定期清掃を獲得するには、通常の『売り込み営業』では契約をとる事が出来ません。  
理由は簡単です。定期清掃を発注するお客さんは、売り込みには全く反応しないからです。  
なぜ、売り込みに反応しないのか？ それは『定期清掃』という商品自体が、  
お客さんが『売り込みを待っている』ような欲求商品ではないからです。

もし、あなたが、病院や店舗の定期清掃の契約を獲得したいと思うのであれば、  
売り込みではなく、お客さんに『清掃業者を変更する理由』を伝える必要があります。  
そして、定期清掃の契約をあなたに切り替える『必要性』をつくりだすことではじめて、  
お客さんはあなたと『定期清掃の契約』を交わす理由が生まれるのです。  
これが『欲求の無い商品』をスムーズに販売するプロセスです。

定期契約を増やしたいのならば、けっして売り込んではいけません。  
そんな事をしなくても、3つ以上の『業者変更の理由』に気付かせる事ができれば、  
ほぼ100%の確率で、お客さんはあなたとの定期清掃の契約を交わしているはずですよ。

なぜ、そのような事が言えるのか？

それは、私がアドバイザーとして、600社以上の清掃業者の方に、  
定期清掃を獲得させてきた実績と事例があるからに他なりません。

『ダイレクトメール』や『チラシ』、『飛び込みの訪問営業』をいくらやっても  
お客さんは、今、契約している業者を変更する理由がない限り、  
安売りをしようが、エコ洗剤を売り込もうが、清掃の技術を売り込もうが、  
全く反応することはないでしょう。もしかしたら、あなたは既に経験済みかもしれません。

定期清掃の契約を獲得するには、売り込みではなく、

『業者を変更しなければならない理由』を、お客さんに分かり易く伝える必要があります。それにお客さんが気付いて始めて、スムーズにあなたの提案に耳を傾けてくれるのです。これが定期清掃を契約する『掃除屋営業』のポイントです。

繰り返しになりますが、大切なのでもう一度。

定期清掃の契約は、売込みでは獲得できません。

定期清掃を売り込んでくれるのを、お客さんは待っていないからです。

定期清掃が欲しいならば、お客さんに『業者を変えたい』と分らせる仕組が必要なのです。

「そんな事は十分に分っています。その仕組を作る事が営業素人の私にはできないんです」  
もしかしたら、このように思われたのではありませんか？  
実は、こんな事もあろうかと特別なプレゼントをご用意しました。

それが、今回、あなたに無料でお送りさせて頂こうと思っている  
『売り込まずに定期清掃の契約を獲得する方法』（シービー出版）なのです。

この書籍には、定期清掃の契約に特化した営業ノウハウが書かれています。  
日本で初めての『掃除屋のための定期清掃獲得の指南書』です。

この書籍を読んでいただければ、600社の『営業が苦手』な掃除屋さんが  
どうやって定期清掃を獲得してきたのか？という答えを知る事ができます。

巷に溢れている異業種の為に書かれた営業本とは異なり、  
あなたと同じ『掃除屋』が実際に活用した事例のみを収録しています。  
ですので、応用などせずとも、読むだけですぐに実行できるものばかりです。

また、営業本によくある『苦手を克服しなさい』や『営業トークを覚えなさい』などの  
結果が出るまでに時間がかかる精神論的な内容は一切ありません。  
単刀直入に『定期清掃を獲得するための手順』のみが書かれた実用書です。

その為、営業の経験が無くても、話をするのが苦手でも、全く関係ありません。  
この本を読んでいただければ、あなたを3日以内に営業の達人にすることができます。  
その証拠は、書籍の巻末18ページに渡って掲載している  
『業績アップした社長の喜びの声・集客成功事例』の数々を読んで頂ければ、  
それが真実であるということ、簡単にご理解いただけるはずです。

「でも、なんでそんな大切なものを無料でプレゼントするのか？」  
きっと、今のあなたの頭の中には、こんな疑問が浮かんでいるはずです。  
「無料で配るものなのだから、きっと大した事は書かれていないはずだ」と。

確かに、それだけの内容が書かれている書籍を無料でプレゼントするという提案には疑問をもたれて当然です。きっと大したものではないと思うのが普通の反応です。

しかし、今回に限って言えば、それは誤解です。  
この書籍には、定期獲得を獲得する正真正銘の営業ノウハウが収録されています。  
しかも、プレゼント用に再編集したニセモノではなく、  
定価3,500円で実際に販売されている書籍そのものです。

もちろん、ノウハウも削られておらず、巻末には定期獲得に成功した方々の  
実践報告も数多く掲載されています。

あなたにプレゼントしようとしている書籍は、その本を読むだけで  
あなたの顧客数を何倍にもすることが可能な、完全版の掃除屋営業のバイブルなのです

「それなら尚更のこと、なぜそんなものを無料でプレゼントするのか？」  
「もしかして、プレゼントの申し込みをしたら、しつこい売り込みがあるのでは？」

そう思われた方もいらっしゃるかもしれませんがね。  
しかしご安心ください。  
この書籍をご請求いただいたからといって、電話や訪問による売り込みは一切行いません。  
この書籍をプレゼントさせて頂く目的はただ一つ。  
営業のやり方を多くの掃除屋さんにお伝えすることで、  
結果の出た読者の方からの業績改善のご報告を頂きたいからに他なりません。

もちろん、ご報告は任意ですので、本をお申込頂いたからといって  
ご報告の義務はございません。情報を共有しても差し支えの無い方だけ  
ご報告をいただければ結構です。

例え少数であっても、業績アップされた方の事例は、業務改善を生業とした私たちにとって  
それはどんなものよりも価値ある大切な情報です。  
そして、業績低迷で苦しむ掃除屋さんにとっては、命綱だと言っても過言ではありません。

これまで、清掃業界には、清掃技術の情報交流はあっても、  
顧客開拓の情報を入手できる場所はありませんでした。  
ですので、営業ができない掃除さんの行き着く先は、良くて下請。  
それ以外は廃業という選択肢しか無かったのです。

掃除屋を営むすべての人が利用できる『経営改善の情報交換の場』を作りたい。  
そこで誕生したのが『ダントツ掃除屋プロジェクト』です。

日本のどこかで生まれた定期清掃獲得のノウハウが、別の掃除屋さんの危機を救う。  
さらに、危機に陥っていた人の起死回生の実践報告が  
別の掃除屋さんの起死回生のヒントになる。

このような、自分の行動が誰かの危機を救うという情報の連鎖を  
ダントツ掃除屋プロジェクトでは常に行っていきたいと考えています。

ですので、実践報告の情報は、どれだけ多く集まっても不足するという事はありません。  
ぜひ、この書籍をきっかけにして、あなたにも『成功情報の連鎖』に参加して頂きたいと  
思い、プレゼントのご提案をさせて頂いた次第です。

と言っても、にわかには信じられないですよ。  
なぜ営業ノウハウを無料でプレゼントするのか？  
ほんの少しだけ私の経験をお話させてください。

実は私も、営業ができずに倒産寸前にまで追い込まれた過去があります。  
辛い下請作業、夜中でも笑顔で仕事に駆けつけなければならない厳しい契約。  
営業ができないばかりに、結婚間もない妻と二人、その日の生活だけで  
やっとという日々を幾日も過ごしていました。

どうすれば営業ができるのか？  
仕事がない日には、見よう見まねで営業を行なうのですが、  
話すら聞いてもらえない。時には玄関前で説教をされ塩をまかれたこともありました。  
頑張れば頑張るほど、営業が恐ろしく嫌いになっていきました。

「自分には営業の才能が無い」  
この確信は、起業したばかりの私にとって、一生が終わったと言われるのと  
同じくらいの衝撃があったのを今でもはっきり覚えています。

「仕事をとってこなければ生活ができない。しかし営業がうまくいかない。」  
当時の私は八方ふさがりに陥ってしまいました。

夜も昼も働きながら、営業に向かう私を健気に送り出してくれる妻。  
その姿に、今日こそは、今日こそは、と思いながら1件1件、  
尽きかけた気力を搾り出しながら営業を繰り返すのですが、全く結果が出ない。  
公園のベンチに腰掛け、妻の弁当を見つめて、独り涙した事もありました。

「持ちうる気力も、思いつく限りのアイデアも出し尽くした。  
これが掃除屋最後の一週間。今までとはまったく別の方法で営業をやってみよう。  
そして、それでもダメなら自営業はもう終わりにすれば良い」

今でも忘れません。

海のそばにあるさびれた公園のベンチ。

人生の選択をするには、あまりにも寂しい公園。

最後の一週間と割り切った私には、もう何も守るものはありません。

売込みが嫌いだった私は、売込みを一切やらずに、最後の一週間で悔いの無い楽しい毎日にしようと、お客さんからもらったあるヒントをもとにただそれだけを目的に、売り込まない営業をやっていったのです。

最後の一週間と腹を括って、振り返れば17年。

そして、その最後の一週間に生まれたのが、

この書籍のなかに書かれている『コンタクトアゲイン』という営業法です。

そして、このノウハウを数多くの営業が苦手な掃除屋さんにお教えし、

600社以上の方が、私と同じ方法で顧客を獲得するという最高の体験を手にするに至ったのです。

仕事の無い辛さ。

下請業者の苦勞。

そして、何よりも自分に対する不甲斐なさ。

営業ができないという、ただ一つの問題のために味わう苦勞。

私も、それを身をもって体験した一人なので、痛みは十分に知っているつもりです。

その私と同じ悩みで苦勞されている掃除屋さんの痛みを

ほんの少しでも改善のお手伝いができるのであればとの思いを込めて

今回の書籍のプレゼントを企画させて頂きました。

汚れそれぞれに、正しい洗剤を選ぶ知識が必要なように、

売る商品によっても、それぞれに正しい営業法があります。

定期清掃は契約が難しいのではなく、正しい営業法を知っている人が少ないのです。

だから、営業に行っても『間にあっています』としか言われません。

どうぞこの機会に、600社に定期清掃の契約という

成功をもたらした『定期清掃の為の営業法』を手に入れてください。

そして、定期開拓に成功したあかつきには、ぜひそのご報告をお聞かせ下さい。

あなたからの喜びのご報告が、きっと次の誰かの人生を変えるヒントになるはずです。

あなたからのお申込み、心より楽しみに待っています。

[【書籍目次ならびにお申込方法は次ページにて】](#) →

書籍『売り込まずに定期清掃の契約を獲得する方法』目次

第1章 なぜ8割の清掃業者は経営難に陥ってしまうのか？

- ・ 8割が経営難に陥るお掃除ビジネス・・・P7
- ・ 知らせないから知られない・・・P9
- ・ 儲かる設計図が儲けをつくる・・・P11
- ・ あなたは永遠にお客さんからの注文を待ちますか？・・・P14

第2章 なぜ口下手な清掃作業員が、たった3日で営業の達人になってしまうのか？

- ・ 定期清掃の契約をとるのは難しい？・・・P19
- ・ ナンパでは結婚してくれない・・・P20
- ・ 好きになってもらうポイントは『定期接触』・・・P24
- ・ 口下手な清掃作業員が3日で営業の達人になる秘密・・・P27
- ・ 郵便屋に徹すれば定期清掃は獲得できる・・・P29
- ・ 何度行っても嫌われない『ウェルカム営業法』の仕組・・・P38
- ・ 妻の弁当が私を貧乏掃除屋から脱出させた・・・P42
- ・ トロイの木馬作戦・DMはニュースレターに潜入させよ・・・P47
- ・ ノリのよいお客さんがあなたを救う・・・P53
- ・ 味見作戦で『契約のハードル』を落とす（サラムスライスの法則）・・・P55
- ・ 一言質問で一瞬のチャンスを捉える・・・P59
- ・ 推薦状は最高のダイレクトメール・・・P64
- ・ 初回の売上はお客に返す5年フォローの仕組・・・P70
- ・ 業績を100%確実に改善させるルール・・・P73
- ・ 自分に市場を合わせれば掃除屋は成功できる・・・P77

第3章 定期清掃の契約を呼び込む情報ワイロの作り方

- ・ お客を虜にするワイロの作り方・・・P85
- ・ 誰でも簡単に作れる経営改善情報・・・P86
- ・ なぜ経営改善情報なのか？・・・P87
- ・ 成功掃除屋の共通点はアウトソース・・・P90
- ・ 見込み客が注文したくなるニュースレターの改造法・・・P97
- ・ BA大賞で関係性と注文を同時に獲得する・・・P99
- ・ さいごに・知ってもらおう成功の秘訣がある・・・P105

第4章 こうすれば掃除屋は成功できる！業績アップ事例集

- ・ 業績アップ事例集・・・P111
- ・ 巻末資料集・・・P129



出版元：シービー出版 著者：宮本 涼  
A5版 全134頁 ~~定価¥3500~~ 無料

**※お申込方法・・・下記URLをクリックし、お申込フォームに必要事項をご記入下さい。**

↓お申込みは下記URLをクリック↓

<http://bit.ly/book-001>

※お申込後、約一週間ほどでお手元に書籍版を無料でお届けいたします。