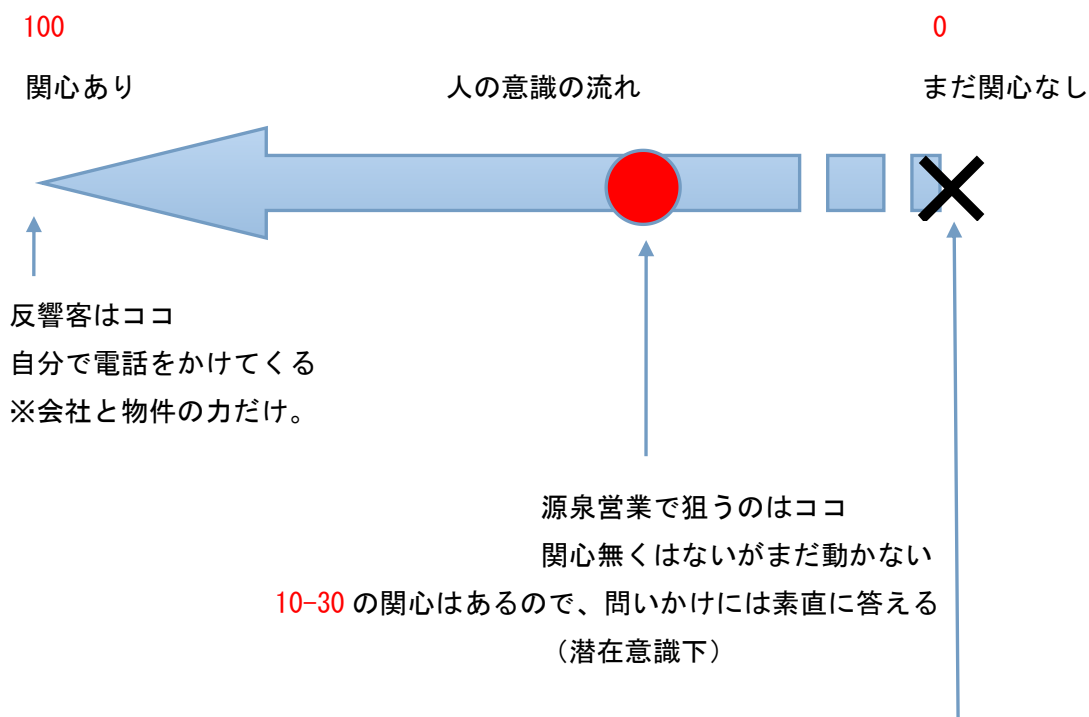



## 何故源泉営業はお客様を出すことができるのか？



一昔前の電話営業や今も叩かれている電話営業はココ  
(マスコミでよく話題になるのはこの新築投資マンションの営業マン。  
関心0の人を熱く煽って説得しようとする)

- ・ 重要なのは、潜在意識下には関心がある人の見つけ方と需要喚起  
(行動前レベルの人をたくさん見つける)

源泉営業とは、 この需要喚起をします  
ストレスなく、また、誰でもできる (経験なしのパートさんやアルバイト) 営業手法です

- ・ あなた自身ができれば売上アップ
- ・ 人を雇用すれば会社規模が早期に拡大

※ある保険屋さんの例 社員1名 資料送付をお伺いするパート15名 年商1億円