

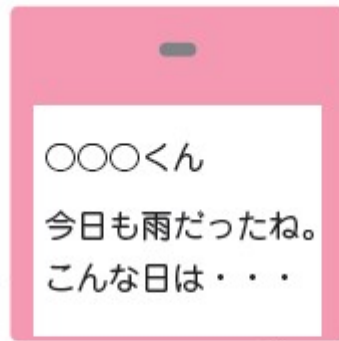
3ヶ月でナンバー入りする！

## 小悪魔メールフリーバック戦略レポート

### 小悪魔メール

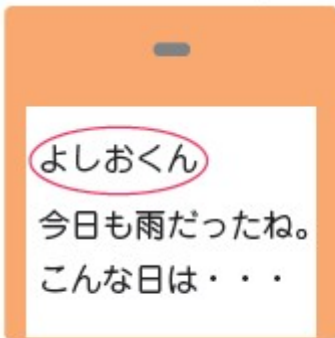


送る相手ごとに  
名前が自動的に  
差し替わります。



〇〇〇くん  
今日も雨だったね。  
こんな日は・・・

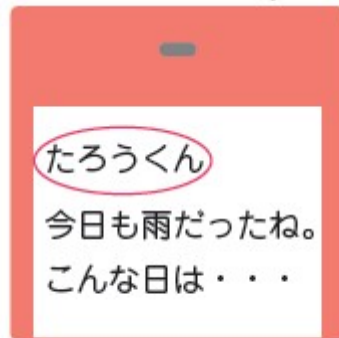
au



よしおくん

今日も雨だったね。  
こんな日は・・・

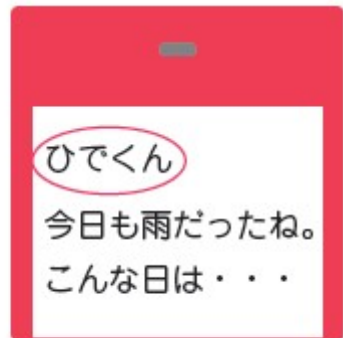
softbank



たろうくん

今日も雨だったね。  
こんな日は・・・

docomo



ひでくん

今日も雨だったね。  
こんな日は・・・

☆ 3キャリア対応

☆ 自動的に名前を差し替えて一括送信

## ■はじめに

誰でも、どんなコでも、  
お仕事のやり方さえ覚えて、一生懸命やれば  
トップキャストみたいに、稼いでいける人は、まだまだ、たくさん埋もれています！

正しい営業方法を知らなければ、もったいないし！宝の持ち腐れです。

目安は3ヶ月！

3ヶ月で、結果がでなければ、  
営業方法が間違っているか、やっていないかの、いずれかです。

数々の、トップキャストを育ててきた、店長さんが語る  
小悪魔メールを使った、正しい営業方法を、ここにまとめました。

ちゃんと使えば、かなり稼げるツールだからこそ、正しい仕方を知ってほしい、と思います。

この通りやれば、10人に1人の確率で、フリーバックできると思ってイイです。

以外に確率いいでしょ！？

がんばれば、1/5くらいでも、フリーバックできるかも！

ちなみに。。。

「なんだ、結局営業だったのか」

て、お客様が去っていけば、それまで、ってことではありません。

自分からお客様を、切ってはいけません。

連絡は取らないってことではなく、減らすってことです。

トップキャストのコとかは、返信こなくても、ずっとまめに、メールを送ってたりします。

何があっても、切ってはいけません。

絶対に来ないとは、限らないですからね！

一度来たお客様は、また来る！

連絡先も、ふえていきます。

また、ほとんどのキャストさんは、

連絡を交換した直後に、みんなお礼の連絡はするので、  
お客様には、初めのうちは、大量の連絡がいきます。

お客様はその中で、気に入ったキャストさんにしか、返事は返しません。

そこで返事が来ないからと、ほとんどのキャストさんは、連絡を止めてしまいます。

でももし、その気に入った子が、出勤が少なかったり、  
お店を辞めてしまったりしたら、

来店した時に、指名の子がいなかったり、  
タイミングが合わなかったりして、お客様は、フリーでご来店します。

そのとき、諦めずにメールを、送り続けていれば、  
返信はしていないけど、いつもメールしてくれるからと、

セカンド指名をもらえるようになります。

このセカンド指名は、本指名より貴重な、ラッキーなご指名です。

セカンドなので、グイグイ来られないで済むし、来られても

本指名の子がいるでしょ！

とかわしやすく最高です！

ただし、本指名の子を、常にたてることは、忘れてはいけません。

メールして、返信がこなくても、Cランクのお客様として

ランク分けして、連絡頻度を減らしましょう。

## ■お客様グループの基本的な分け方

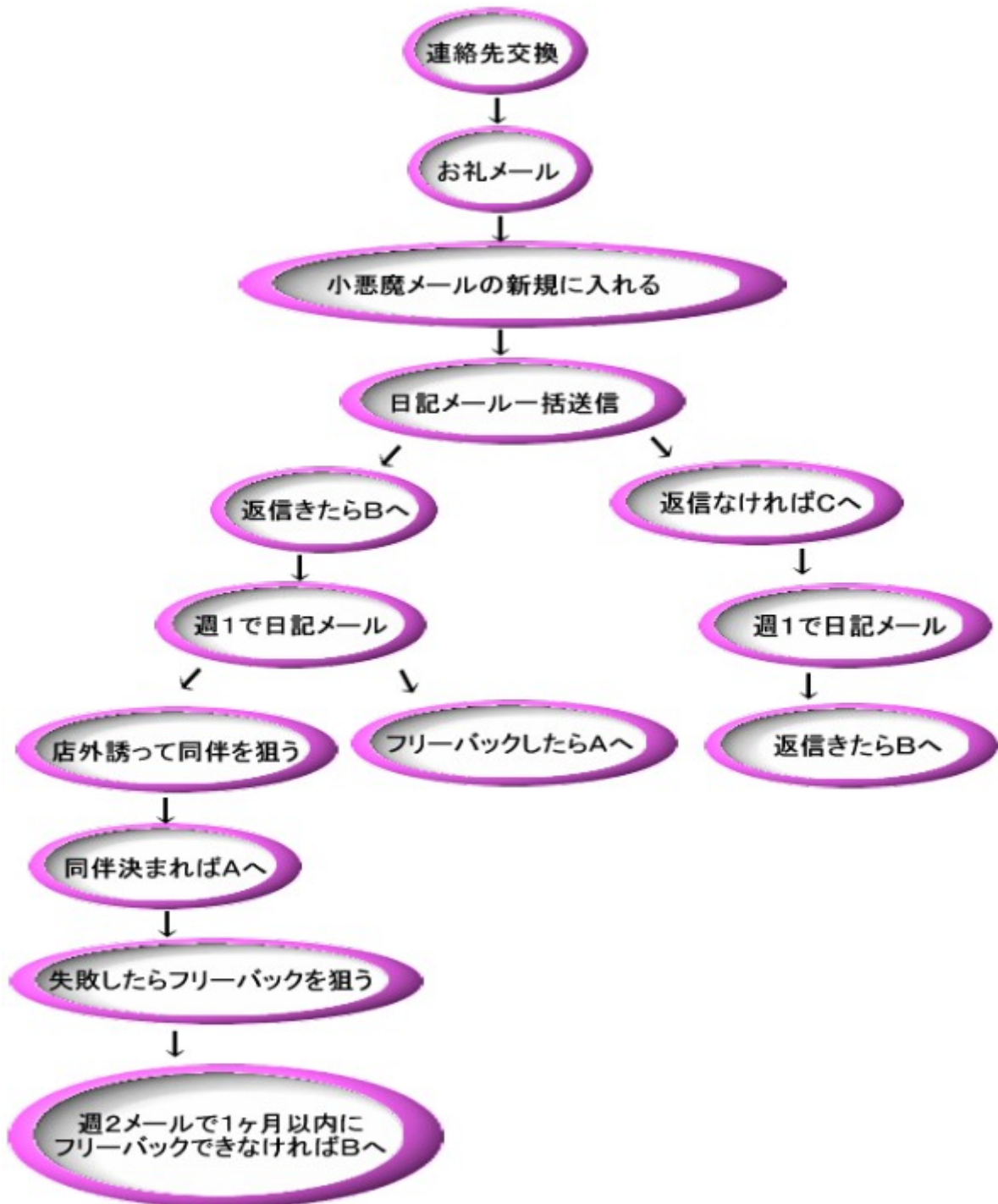
A: 指名

B: 返信有

C: 返信無

D: 新規

# 小悪魔メールを使った正しい営業方法



## ■正しい営業方法の流れ

基本的に、店長さんが教えている、フリーバックの仕方、トップキャストになったコたちが、やってきたことは、上の図の流れの通りです。

ポイントは。。。

- ・連絡先交換をしたら、必ず当日中に、「お礼メール」をする。
- ・当日のうちにすれば、その後のメールの、返信率も高い
- ・返信してくる人を中心に、フリーバックを狙う
- ・フリーバックの確率をあげたいなら、店外デートで、同伴を狙う
- ・同伴に失敗しても、フリーバックの確率は、上がる
- ・「きてきて」メールで、誘ったりしない(嫌われる)

基本的に力をいれるべきは、AとBの人たちです。

返信がこない人でも、頻度を減らす程度にして、自分の、「潜在的なお客様」として、連絡は、切らさないようにするのがベストです。

## ■一括送信、または、電話による、連絡頻度

A:週2回

B:週1回

C:週1回

D:週2回(1ヶ月間はAランク並)

「お客さんて迷惑じゃないかな？」

って、普通は、キャストさんも、みんな思います。

でも、かまって欲しくなければ、最初からお店には来ないでしょう。

本当に、連絡がウザいと思う人は、お客様の方から言ってきてくれます。

言われたら、月1回程度に変えればいいのです。

## ■メールの内容(参考までに)

小悪魔色恋営業メールテンプレート集

<http://lovecaba.jugem.jp/>

ID:2

パスワード:2

### 【カテゴリ】

オハヨウ系／オヤスミ系／お疲れ様系／お礼系／日記系／  
何かあげる系／誘い系／今日来店系／週末系／週明け系／心配系／睡眠不足系  
誕生日系／店移動系／同伴約束系／明日来店系／

## ■B・Cランクへの連絡の仕方

Bには、必ず店外に誘う、必要はないです。

連絡だけで、来てもらえるのが、一番楽で良いですからね！

誘わなくても、お客様はご来店します。

何でもない日記メールとかでも！

要は、タイミングが合えば、来てくれるのです。

逆に、誘うと、来なくなるお客様もいるから、お客様のタイプは、見極めましょう。

誘うとしたら、1ヶ月に1回のペースで、お誘い連絡くらい。

他は日記メールで。

毎週ご来店されるお客様は、稀だから。。。

っていうかラッキー！です。

それを狙うよりは、

月に1回、ご来店されるお客様を、たくさん作っていく方が  
長い目で見て有利！

そっちの方が、お客様との、付き合いも浅くて、楽で、長続きします。

## ■メールするたびに、店外にばかり、誘う人の対処法

一度、会ってみて、それでも、店外のみなら

「また時間が取れたら、一緒にお出かけしようね！」

って、一生いかない！

連絡頻度は週1回。

そのたんびにさそってきたら。。

- ・メールいっぱいきても、返さない！
- ・こっちサイドの、言いたいメールのみ送る
- ・相手のペースには、乗らない！
- ・乗ったふりなら、OK！
- ・必ず主導権は、自分でお客様には、持たせない！
- ・話題を変えて、自分のペースにするのもテクニック！
- ・あまりに、店外を要求するようなら、「お店に来てくれたらね」、の一言も、尝试してみる！

でも、一度会えば、そこそこ、仲良くなれるはずですよ。

言いたい事は、少しは、言えるようになっているでしょう。

逆にもし、仲良くなれなければ、収穫はないですよ。

## ■店外に行くとき

**【会う時間】** 2時間以内

**【時間帯】** 基本的に、仕事前

(安全だとわかっているお客さまなら休みの日でOK!)

### 【切り上げ方】

- ・あっ！もうこんな時間！もういかないと！
- ・今日はありがとう。とっても楽しかった！
- ・もうお仕事遅刻しちゃう！

休日などでの、店外デートなら、食事を済ましたら、お別れしましょう。

### 【このあとは？て聞かれたら】

- ・今日は、ここまで(笑)！
- ・今度は、どこどこに行こうね！
- ・元気に明るく、シリアスなムードは作らない
- ・友達のスタンスを持って、接する
- ・あくまで、主導権は、自分が持つ

もし、相手にのまれたら、  
その時は、自分が未熟だった、ということで、それも、社会勉強です。

## ■お客様に、小悪魔メアドで、送れるかの確認

・最初に、お客様に、小悪魔メアドと自分のを、二つ、赤外線通信で教えて迷惑メール設定すれば、指定受信しておいてもらう

・名刺の裏に書いて、小悪魔メアドは(パソコン)って書いて、お客さんに、「送ってもちゃんと届く？」て、聞いて話のネタにする

その場で話のネタにして、確認しておくのが、一番、確実です。

後からだったら。。。

・パソコンから、連絡する時もあるので迷惑メール設定したら、はずしといてね！

・この前、パソコンから、送ってみたんだけど、届きました？

って送ると、連絡するネタにもなるから、いいです。

なんでもネタにしましょう！

連絡するきっかけを増やす。

後ろめたいことでも、ネタにしまえるようになる。

なんでも、うまく利用できるようになりましょう。

小悪魔メールは、名前を差し替えながら、デコメで、カラフルでかわいい、個人宛のメールを、一斉に送ることができます。

たったの数秒で！

この戦略と、小悪魔メールを、うまく利用すれば1/10以上の確率で、フリーバックできるようになると、思います。実証済みなので、ぜひ、お仕事として、取り組んでみてください！

小悪魔メール 30 日間お申込みはコチラ



顔文字版(絵文字×)

<http://www.infotop.jp/order.php?iid=29418>

デコメ版(送信テスト有)

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=22431>

※デコメ送信を希望の方は、必ずテスト後に、ご決済下さい。  
(送信できない場合があります)

小悪魔メールの詳細はコチラ

<http://lovecaba.com/kletter/>