

事務所・仕事場に来る 訪問販売を撃退する方法 すぐ使えるテンプレート付き



無料レポートのダウンロードありがとうございます。
このレポートと申しますか、アイデアと申しますか、思いつきと申しますか…
私が知り合いのコピーライター事務所
打ち合わせをしていた時にふと思いついたものです。

それは、ある日私とコピーライターが打ち合わせをしていた時でした。
その日は不思議と何度も訪問販売のセールスが割り込み、
そのたびに打ち合わせが中断しました。
最初の1～2回は、まあ大変だなあと思うぐらいでしたが
何度も中断されると、さすがに鬱陶しくなってきます。
もちろんそのライター氏が悪いわけでもなんでもなく
単純に重なったというだけですが、
来客時は、客側も良い気はしないでしょうし
そうでなくとも、毎度断るのはやはりストレスを感じることでしょう。

そこで思いついたのが、次ページのような用紙を提示してはどうかというアイデアです。
内容は読んで頂ければすぐに理解していただければと思います。
多くは申しません「売り込むなら、売り込まれることを覚悟しろ」ということです。
これは全くの思いつきで、「これは実際にあるよ」とか「知ってるよ」などの
ご意見があるかも知れません。その場合はすいませんタダなんで許してください。

気合いが入ったレポートの多い中、こんな間抜けな内容はいいのか？（笑）
と思いつながらも公開致します。
テキストは拾えるようにしていますので、用紙の内容改変等をご自由にどうぞ。
商品サービスなどの部分を「幸せを呼ぶ金の壺」などに変更されても
効果があるかもしれません。
もしお暇があれば使用感などご連絡いただければ幸いです。
ご感想は下記サイトからお願いします。
実はこんなサイトを運営しています。よろしければお立ち寄りを。。
<http://ordinary.jp>

営業・訪問販売のみなさまへご提案

当社へご訪問いただき、誠にありがとうございます。

当社では、皆様方の情報や商品サービスを

検討したいと考えております。

当社は有益な情報や商品・サービスを当社はいつも探しております。

また一方で、当社も皆様方にお話ししたい情報や

ご購入をお勧めする商品・サービスを持ち合わせております。

そこで、バーター取引というわけではありませんが、

以下の件をご了解頂きたく存じます。

当社は、貴社の有する情報やサービスの内容の説明を

お聞きしご検討させて頂きます。

その際、誠にお手数かけますが

当社のサービス・商品の情報のご説明もお聞きいただけるよう

お願いいたします。

- 申し訳ありませんが、当社のご説明を先にさせて下さい。
- 説明には約2～3時間ほど有します。
- 誠に恐縮ですが、サンプル・試供品のご購入もお願い致します。

以上ご理解を頂けた方は下記にご住所・ご署名をお願い致します。

※この個人情報 は当社の販売促進活動以外に使用しないことをお約束致します。

貴社名

貴社住所

ご担当者名
