

●合コンを開催する場合の注意点とコツ

■目的は「結婚相談所への面談誘導」と見込み客リストの獲得

参加者からアンケートを取りましょう。アンケートを取るタイミングは合コン開始前がオススメ！
アンケートを取らない場合は、個別にlineを交換しておき面談誘導できるようにしておきましょう。

※面談誘導につながらなくても、見込み客であることを忘れない！

違う合コンに参加してもらいフォローをしていきましょう。

また、合コンに知り合いを呼んで来てもらうことで、新規見込み客リストの獲得にもつながって行きます。

■結婚相談所へ誘導したい場合は、「仲良くなる」必要がある。

・合コンから入会までの流れ

1. 合コン⇒ 2. **仲良くなる**⇒ 3. 面談誘導⇒ 4. 入会

【合コン後、他の相談所の事例】

- ・女子会へ誘導
- ・個別でお茶に誘う
- ・再度、合コンに誘い接触頻度を多くする
- ・お試しお見合いに誘導

強みや差別化を考えるよりも、仲良くなった方が入会につながるかなと思います。

■合コン参加者の意識レベルは「まだまだ客」「そのうち客」ばかり！

【参考 見込み客の分類】

いますぐ客：

結婚相談所に入会したい、また必要としているのでオファーすれば確実にクロージングまで持っていくことができる。

おなやみ客：

結婚相談所の必要性は感じているが、何らかの理由があって、「欲しい！」という気持ちになっていない。

その理由は、競合商品と迷っていたり、価格に抵抗があったりなどさまざま。

そのうち客：

結婚相談所に興味はあるが、「絶対に必要か？」と言われると、そうでもないという状態。見込み客は、この段階から始まる。

まだまだ客：

まだまだ必要性も欲求も感じていない状態。まだ結婚相談所のことも、全く知らないか、ほとんど知識がない。

■開催時の注意点 下記項目を設定しましょう。

▼参考

<https://052e.com/party/event9/>

- ・開催人数の設定

開業当初は2対2か3対3ぐらいの人数で開催して行きましょう。

・日時、場所の設定

・金額設定

適正価格設定：男性5,000円 女性3,000円

女性は3,000円をこえると、なかなか参加しなくなります。

・参加条件 年齢幅

参加OKの年齢を広げすぎない。10歳差ぐらいまで

・キャンセル期限の設定

キャンセルできる期限。それ以降は返金なし

・開催について

最低開催人数。3対3以上の場合は設定した方がいいです。

■合コンのコツ

・合コン中におせっかいや接待をしない。

おせっかいや接待をしてしまうと「主催者」と「お客様」の立ち位置ができてしまいます。

お客様になってしまうと要望やクレームを言われてしまいます。

・開催時間は夜の方が集まりやすい。

・「いい人を紹介しないといけない」「変な人は紹介できない」など、気を使う必要はありません。

参加者の顧客満足度を上げる必要はありませんので、見込み客リストの獲得と割り切りが大切です。

合コンを開催する目的はいい人を紹介することではありません。

・合コンに誘う際は「合コンがあるけど、どうですか？」など、参加のお願いをしない。

また丁寧な感じで誘うと相手も警戒して構えてしまいます。

「嫌なら来なくてもいいよ」ぐらい強気な姿勢で誘いましょう！

・合コンを誘う際、怪しまれないように結婚相談所をやっていることを伝えましょう。

会話例

「相談所をやっていて、相談所はまだちょっと... という人たちから、合コンを開催して欲しいと頼まれる」

「でも、紹介できる女性がいなくてね。良かったら合コン来ない？」

●誘い方 赤文字の言葉は必ず入れる

「あなたに紹介したい〇〇才の男性がいるけど合コンしない？」

「友達呼んで来て」と誘うと、必ず「友達いない」と言われてしまいます。

「誰でもいいから3人呼べる？」などの言い回しを使いましょう。

・よく聞かれる内容（特に女性は聞いてきます。）

相手は何歳ですか？

職業はなんですか？

合コン集客の最大のコツは軽い感じで誘えるかどうかです！