

定期契約急増の清掃業者が
「コソリ」使っている

ダントツ流・ご紹介営業法と

認定クリニックメンテナンス技能士
光クリーン代表

高橋直城 社長

ダントツ掃除屋会員様にお伺いした
「率直なところいかがですか？」
インタビューシリーズ

定期清掃開拓の為の
ご紹介営業編

ダントツ掃除屋プロジェクトが定期清掃開拓の秘密兵器として
ご紹介している『ご紹介獲得営業法』を徹底活用し業績を
急上昇させている光クリーン・高橋社長様に、その効果と活用法を
インタビューさせていただきました。何よりも営業が苦手だと話し
される高橋社長が、なぜ徐々に定期清掃の顧客をご紹介頂けるのか？
実践された清掃起業家だけが知っているご紹介営業の秘密に迫ります。



「ご紹介をお願いしたお一人のお客様から
48件のお客様を紹介して頂いたときには
さすがに心の底から痺れましたよ」 (笑)

ご紹介営業のやり方を知らないまま
まだつたら、私の会社・光クリーン
は間違いなく倒産していたでしょ
う。その理由は簡単です。私自身が
極度のあがり症で、どうやってお客
さまを集めたら良いのかが分からず
八方塞がりの状態だったからです。
そんな時、ダントツ掃除屋プロ
ジェクトの宮本さんと出会い、「紹

介営業に切り替えなさい」とアドバ
イスをもらい、半信半疑で実践して
みました。実ははじめ、「既存のお
客様に厚かましくご紹介をお願いす
るなんてできない」と思っていたん
です。ところが、ダメもとでアドバ
イスどおり紹介のお願いをしたら、
最初のお客さんから「ぜひ紹介した
いです」というご返事をもらい、紹

高橋社長がご紹介営業で獲得した結果の一部

- ✓ご縁のあったお客様の9割以上からご紹介を獲得
- ✓自動操縦で毎月平均5名の有望見込み客が獲得できている
- ✓お一人のお客様から最高48件・平均3名のご紹介を獲得中
- ✓ご紹介だけで毎月平均3件の定期清掃を継続開拓中
- ✓1ヶ月先まで紹介訪問の予定でスケジュールが埋まっている

営業が苦手な方こそ、ぜひ実践して欲しい「定期清掃のご紹介営業」
その実践方法を学べるセミナーのご案内は裏面に！