

●まず初めに理解すること

- リピート（リピーター）                      ・ ・ 参加料を振込み、再度ツアーに参加して頂く事 ・ ・  
リピーターには条件がある                  距離・支払い能力・仕事内容 など  
※その参加者は条件をクリアしているか？  
いくら満足してもリピートしない人がある

Q1 リピートを決める条件は何か？

- 素材    （自然生態系・時期・その他価値）  
 ガイディング内容                              （ 安全・楽しい・学び ）  
 付加価値    （料金・サービス・おまけなど）  
 ガイド自身の魅力  
    ・ オリジナル性（希少・その人しかいない・肩書き・権力）  
    ・ 容姿  
    ・ 好感度  
    ・ 雑談

●ガイドの好感度をあげるテクニック

< 3つの基本 >

- 笑顔    口角をあげる（○○○キイ）  
 アイコンタクト                                全員に一人づつ ターゲットには特別多く  
 ホめる（感謝する）                          ホメてくれる人に好意を抱く

◎トレーニング 1                              好感度を上げるトレーニング

◎トレーニング 2                              ホめるトレーニング

●雑談力

- ・ 笑わせる
- ・ どうでも良いこと
- ・ 失敗談
- ・ 共感出来る内容（アイデンティティを見抜け）

まとめ                      「容姿はお金・好感度は努力で向上する」

●リピートさせる7つのテクニック

- 1 できるだけ自己開示する（信頼関係を構築）
- 2 とにかくうなづけ！（話を聞く）
- 3 絶えずスピードUP（誠意を見せる・一生懸命尽くす）
- 4 弱点を見せる（ドジを演出・母性本能）
- 5 同調行動（共感・休む・食べる）
- 6 信頼を築く（安心・安全、相手が望む事を提供する）
- 7 セクシーさを演出（本能・ちょいワル）

●実践的な行動

<ファーストコンタクト>

- ・ 誰よりも高価なウエア
- ・ 背筋を伸ばしたあいさつ
- ・ 肩書をつけた自己紹介
- ・ ファーストトークで笑わせる

<ガイディング中>

- ・ 低い声を意識する
- ・ とにかく振り向く（アイコンタクト）
- ・ 危険箇所はさり気なくエスコートする
- ・ ターゲットをえこひいきする（人による）

<解説>

- ・ スケールの大きい話を心がける
- ・ 絞り込んだ内容を攻める
- ・ 参加者に喋らせる

<休憩時>

- ・ 参加者とのスタンスを保つ
- ・ ストレスにならない雑談をする

<ファイナル・コンタクト>

- ・ 軽い握手
- ・ 90度、5秒のお辞儀
- ・ 次回の約束を誓う
- ・ 感謝で締めくくる