

07「お客様に感謝される方法」

ニュースレター（メルマガ・エコガイドジャーナルより厳選・抜粋レポート）2012

・ ・ 実践的ガイディングスキル ・ ・

●感謝する8つの要因

- 楽しいときを過ごせた
- いい想いをさせていただいた
- 勉強させていただいた
- いい人とめぐり合わせていただいた
- 役立つ経験をさせていただいた
- いい情報を仕入れる事が出来た
- 理由がなく「お礼」がしたい

などにカテゴリーされますが ほとんどはこれ全部です（割合の問題です）

★ズバリ これを経験・提供すればよいのです

ただし、お客様はこれを経験したのかは後日認識・実感します

本当の感謝は「後でおとずれます」

子供達は特にそうなります

<感謝されるための具体的な方法> ・ ・ このトークを解説時に盛り込むという事です ・ ・

- この経験は 後で必ず、感謝すると思います
- この経験は 後で役立ちます
- この価値は 後で元が取れます
- この知識は いずれ役立ちます
- 役に立たない経験はありません

<ポイント>

- お客様に感謝を求める前に「自分がお客様に感謝」しましょう
- 悪天候時や条件がよくないときも「生きている事に感謝しましょう」
- ここに来られた事に感謝しましょう
- 人と出会えた事に感謝しましょう
- 無事にツアーが終了した事に感謝しましょう

（注意 私は無宗教論者 です）

・ ・ ズバリ、感謝する事は感謝できることを見つける事です ・ ・