

「逆転の発想」には、まいったよ!

今日、私の所属している中小企業家同友会江東支部にて、この人は、「凄いぞ!」と思っていた長澤社長に「**経営塾** N01」を講話していただきました。

まいったすばい! 感動したです。

どうして、そんな発想が出来るのか?

感心いたしました。(長澤社長のアイデアでした。)

「凄い!」これは、心理学が完璧にわかっているなーと感じた瞬間でした。

それは、長澤社長は、ウェルネスという「バラの宅配」をしている通信販売の会社ですが、「バラの宅配」ですから、一年の中で一番売れるのは、「母の日」。

なんとその時に、

「鯉のたたき」と「ふぐのしゃぶしゃぶ」を販売したと・・・**「花屋さん」がどうしてなの?**

それも、

「バラの宅配」が2万件

そして、「鯉のたたき」と「ふぐ」が1万2000件・・・すごい確率だ!

どうやって、売ったのか?(いや、買っていただいたのか?)

ヒントは昨日の僕ちゃんの行動と心理から、納得出来ました!!

昨日、今流行の「鎌倉シャツ」を自分の物だけ、買って来ました。お金が少々不足していた為に、

奥様から「今度、又、チャンスがあつたら、私のシャツも買って来て!」と言われていましたが・・・買ってこなかったのです。

すると少し、罪悪感があるのです。

だから、「奥さん」には買ったシャツが、見せられない!

そして自分の書斎に隠すようにおいている自分がいるのです。

そうなんです。

これがヒントなんです。

後ろめたさ! 罪悪感! などなど・・・どこかで、気にしているのです。

売れる! 答えです。・・・いや、買っていただけるはずです。

「母の日」に、いっしょに「父の日」の予約を受け付けるのです。

すると、自分だけ「母の日プレゼント」は、悪いなーと、奥さんは感じるのです。

少しは、「父の日」は、どうしようかな? と思っているのです。

だから、売れる。お客様が喜んで買ってくれるのです。

そんな発想・・・私には出来なかった!・・・参った!!!

「お客様を知る!」という原点に気付かせて頂いた貴重な講演でした。