

## 経営のヒント9

### 『儲からない「呪文」』

～ 商品ありきの商売はことごとく失敗する。～

「どうということ？ 私はいい商品を一生懸命売っている。これがなぜ失敗するの？」

あなたのその姿勢は、商売人としてとっても大切なことです。

でも、私が言いたいのは、チョイと違います。

どうということなのか、お話ししましょう

これからお話しすることは、モノを売る上で、とても大切なことです。

今、多くの人が『儲からない呪文』にかかっています。

どんな呪文かって？

それは.....

**俺は腕がいいから売れるはず...**

**いい商品を作ったから売れるはず...**

**がんばったから売れるはず...**

こんな呪文です。

儲からない呪文にかかると大変。

商品のよさばかりをアピールするようになる。

すると、お客さんに嫌われてしまう

商売のコツは、前述の3つの呪文をすべて否定したところにあります。

「どうということだ？」

お教えしましょう

そもそもお客さんがモノを買うか買わないか決めるときって、

商品の品質は関係ないのです。

だって、商品の品質って買った後でないとわからないでしょ？

買う前での購買基準にはならない。

また、あなたが一生懸命作ったということもお客さんにとってはまったくの無関係。

そして無関心。

では、どうすればお客さんに買ってもらえるのかというと.....

商品を魅力的に見せる工夫をする。

そうなんです。

**お客さんを買う気にさせた人が、商品が売れて儲かるのです。**

いい商品を作った人が儲かるのではありません。

悲しいかな、これが現実。

今、商売がうまくいかないのは、技術屋さんです。

私は腕に自信がある。歯の治療はナンバー1だ」

高い学歴と資格を持っているから、誰にも負けない税金のアドバイスができる」

「スタッフみんなで必死に開発した商品だから売れるはずだ！」

腕がいいから、商品がいいから、がんばったから売れると思う

技術屋さんは、技術の高さにおぼれる。

商品の見せ方を知らない。

だから、技術バカと呼ばれてしまうのです。

(私も昔、そう呼ばれていた一人です)

必ず、商品を魅力的に見せる工夫をしてください。

どんな工夫かといえば、一例ですが...

ローコスト住宅の見学会を行う時、家を見てもらうのではなく、室内にパネルを飾っておき、そのパネルを見てもらう工夫をします。

そもそも、ローコスト住宅は、見るところが少ない。そのハンデをパネルで補うのです。ある会社はこの工夫で、会場平均滞在時間を30分から1時間半に伸ばしました。

商品の見せ方を工夫する。これだけで、売上は伸びるはずですが。

良い商品を置いておくだけで売れる時代は、どうの昔に過ぎ去っています。

商品力、技術力はもちろん大切。

でも、商品力は購買の決定打にはなりません。

決定打は、商品をいかに魅力的に見せることができるか。この一点にかかっているのです。フォーレスト出版よりのメルマガジンを面白く見ることができましたので、まとめました。興味のある方は、直接フォーレスト出版にアドレスしてみてくださいね。神田昌則、小阪祐次さんの本を出している先です。

このメールは「行列の出来る工務店」の平社長のメルマガです。そう、実践 MT 神田さんのグループです。

これからは、商品やサービスの差などは、お客様にとって意味が無い時代。つまりは、自社のメリットをいくら伝えても、売れない時代ということです。

これからは、お客様にとっての魅力、つまりは「ベネフィット」をどう伝えるか？が、勝負どころかな？その為には、常にお客の立場になってみるのが一番大切と感じます。