

経営のヒント13。売れないときに、考えるヒントとは？

考え方が変わった！ 発想の転換」でわかる売れるヒント

～ 売れないときに、売れる答えを出す方法」の巻 ～

売れないときに、普通の人には「どうすれば売れるのか？」と考えます。

でも、知っていました？

「**どうすれば売れるの？**」という質問をしている限り、解決策は出ないんです。

では、どうするかといいますと「**どうして売れないの？**」と自分に質問するのです。

すると、解決策は出やすくなります。

問題を解決するには、ブレインストーミングを使うのが一般的です。

みんなで売れない理由を出し合って列記していくのです。

このときに「どうすれば売れるの？」という質問だと、**売り手本位の意見**しか出ません。

「**どうして売れないの？**」と質問したときには、お客が本当に感じていることに近い意見が出始めるのです。その意見こそが、**売り上げを伸ばすために最も効果的な解決策**になります。

成長する会社と衰退する会社の分かれ道になります。

例えば、味噌屋さんの場合。

「**どうして売れないの？**」という質問から、売れない理由を書き出してみる。

・商品価格に対して、配送料が高すぎる。

・使っている味噌がなくなるまで購入しない。

・味噌は習慣で使うものだから、他の味噌へ変えにくい。

・特典が弱い。

・保証をなにも付けていない

など、様々な問題点が明らかになってきます。

ブレインストーミングで問題が明らかになれば、売れない原因の8割は解決されたようなものです。

あとは、その問題をひとつひとつ潰していくだけ。

そして、実際に売り上げが上がるのかを検証していけばいいのです。

仮に、それでも売り上げが上がらなければ、再び、ブレインストーミングをして問題点を明らかにして、問題に対処していく

この繰り返しは売り上げアップの特効薬です。

ただ、注意すべきポイントがあります。

問題点を明らかにするときに、商品や価格だけをとりあげてはなりません。

なぜなら「商品が悪いから売れない」「高いから売れない」という短絡的な意見しか出ないからです。

すると、工夫やアイデアに対して怠慢になり、売れない原因の真実にいつまでもたどり着くことができないからです。

経営のヒント

どうしたら売れるの？」から、どうして売れないの？」と自問自答する。

それを一つ一つ問題解決していくと、答えが見えてくる！！