

「あなたが買ってくれたら私は儲かるんです！」  
はお客様に伝わっています  
～地方の宿・お店を応援【コムサポート通信 No. 41】

□—————

| 地方の宿やお店、繁盛のヒント  
| コムサポートオフィスメールマガジン

□—————

2018年6月13日

20代の8年間。  
私は家業を継ぐ前  
電機メーカーの営業マンでした。

もちろん、  
ノルマもありました。

私はどちらかというと  
売り込み型の営業マンでした。

1990年代、まだ押し売りで  
買ってくれるお客様がいた  
時代だったんですね。

お読みいただき  
ありがとうございます！！

普段は民宿の経営者兼看板親父♪  
コムサポートオフィス副代表のガクです！

メルマガ第41号を  
お届けします。

今は逆の立場です。

お昼に宿のフロントに座っていると  
様々な業種の営業マンが飛び込みで  
入ってきます。  
6月って多い気がします。

自分が営業マンを  
していたからでしょうか。

私、無下に返せないのです。  
一応話を聞きます。

ただ、経験上  
飛び込み営業から  
購入したもので  
結果として良かったものは  
ほとんどありません。

なにより  
話を聞いていて

「あ、この営業下手だな～」

と思うことが多々あります。

先日も電力自由化に伴い  
地元で電気販売を始められた  
営業マンが売込みにきました。

話を聞いていても  
「関西電力より安い」

というフレーズしか  
耳に入ってきません。

そのフレーズ、実は  
東京電力や au でんきの電話営業でも  
散々聞かされてきました。

思わず、  
「私があなたから買う理由は  
なんなのでしょう？」  
と、聞いてしまいました。

「私から買ってほしい」  
という気持ちばかりが伝わり

「私があなたから買って得られるハッピー」  
が全く伝わってきません。

購入候補の会社が  
数多くある中で  
なぜ、私はあなたから  
買わないといけないのか。

売り手側の都合ばかり  
押し付けてきて、買い手側への  
配慮を全く感じません。

私も昔、こんな営業してたんだなあ～  
なんて内心思っていますけどね(笑)。

「あなたが買ってくれたら、  
私は儲かるんです！」

そんな下心、口に出さなくても  
お客様には伝わってしまっています。

自分がお客様の立場を  
体験すると実感します。

今の私の仕事に置き換えて、  
宿メルマガやブログを書く際、  
私が気を付けていること。

この文章、買ってほしい  
という気持ちよりも、  
お客様にハッピーをもたらす  
内容になっているか。

お客様のハッピーを  
本気で考えながらお勧めする。

売込みの強かった  
営業マン時代の

悪い癖が出ていないか、  
常に意識するようにしています。

また、メールしますね！！

配信解除はこちら：<https://www.com-support-co.jp/mailmag/acc.cgi?id=152152803350740&m=d>

---

◆◇◆ 発行元情報 ◆◇◆

---

コムサポートオフィス

■代表：今井 ひろこ

■副代表：今井 学（ガク）

兵庫県豊岡市小田井町 5-3 フラッツオダイ 201

[TEL:0796-24-3139](tel:0796-24-3139)

[TEL:0796-24-3139](tel:0796-24-3139)

公式ホームページ：<https://www.com-support-co.jp/>

公式ブログ：<https://www.com-support-co.jp/blog/>