「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 散々聞かされていました。

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ぁ~ 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。

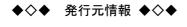
この文章、買ってほしい という気持ちよりも、 お客様にハッピーをもたらす 内容になっているか。

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-supportco. jp/mailmag/acc.cgi?id=152152803350740&m=d



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

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/