

# 向かい風 うしろを 向けば 追い風に！！ なぜ売れる 一膳あれば いい箸が！！

講師 (有)商売繁盛応援団 木越和夫

H. 年 月 日 主催

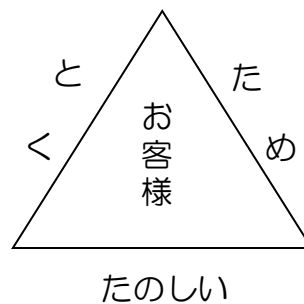
講演の目的 (伝えたい事)

どこの家庭にも 10膳、20膳のお箸はあります。

そのあまっているお箸を買う目的で入ってこられない、トイレ休憩のお客様相手に30年間売り続けた。 物余り、購買意欲のない今の日本経済。

「売れない」で困っている中小企業、商店の方々に30年間培った「売れる」ノウハウ、知恵を伝え 元気を出して頂くことを目的としています。

- ①. 三Tの商い
- ②. 商売は恋と愛との掛け算
- ③. 正しい仕事とは何か？



## < なぜ売れる 一膳あれば いい箸が！！ >

商売繁盛の箸

向かい風うしろを向けば 追い風に 柔軟な心

防災箸

気づく力を身につける <人のふり見て >

ご縁結び箸

- 1.困っている物(事)悩みを探す。
- 2.その困りごと悩みを解決する商品を提案する。
- 3.豊かな幸せHAPPYな生活を約束する。お客様のメリットを約束する。

当選箸

経営、商売の目的は

宝くじ当選箸

<ひとりは >

- ・ 楽しい遊び心が必要
- ・ ストリーで

をつくる

合格祈願箸

同じ商品でお買上げ率をあげる

<商売のうまい人は >

幼児用お箸販売高日本一  
 〈 「せいわの六角知能はし」 の販売戦略 〉

1. 片手にソロバン(恋) 片手に論語(愛)
2. 〈商売は
3. 理念、信念、執念で日本一
4. やる前からの「どうせ無理」は言うな !!
5. 社長・社員の口ぐせで決まる



6. 値決めがすべてを決める 良い物は高く売れ !!

7. 「なぜ？私はせいわの知能ばしを買わなければならないの？」  
 「なぜ？私はあなたの会社(店)から〇〇を買わなければならないの？」  
 その答えが他社と同じなら価格競争しかない  
 その答えがお客様が求めている価値と同じでないと売れない

① 差別化と独自性

 !!会社になること

○ 絞り込んで一番を持つ

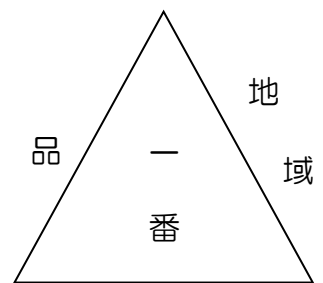
ファーストコールカンパニーになろう

○ 買いたくなる心理をつくる 三つの強み

1. 権威で売る (大学の 手と脳の専門の先生と共同開発)
2. 社会的証明で売る (200万人のお母さんに支持された)
3. 希少価値で売る (せいわだけのお箸)

〈 会社 お店は儲かる 〉

三つの一番



② お客様が求めている価値と同じでないと売れない

1. 世の流れによって変わる

(あの3月11日から日本人の価値観が変わった)

- ・ 高い物が売れる時代
- ・ 過去の実績は役に立たない

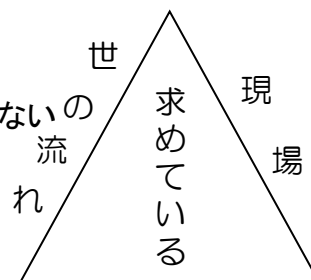
2. 現場のつぶやきを聞く

- ・ ほめる効果、ほめ力を磨く

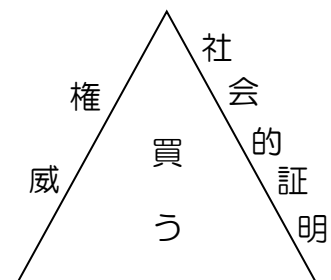
3. 女性の支持なくしては商売は成り立たない

- ・ オシャレ
- ・ つられて買う
- ・ 夢見る乙女
- ・ 小さな気配り
- ・ 少しおとく
- ・ ゴチャゴチャ
- ・ キーワードは

三つの価値



三つの強み





 カワイイ!

 キャー !

## 〈 商売繁盛 自己分析 〉

### ①. あなたの(会社。商店)売る理由

A「なぜ？あなたの(会社。商店)の(製品、商品、技術、サービス)を買わなければならないのですか？」  
 のお客様の問いにどう答えますか？

具体的に10あげて下さい

1	6
2	7
3	8
4	9
5	10

### ②. あなた(会社。商店)の既存のお客様に

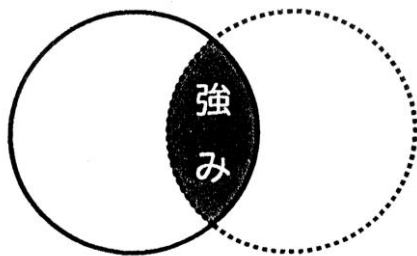
「なぜ？いつも買って(利用)いただいているのですか 具体的に教えて下さい」と聞いてください。

10個共通点を出して下さい(買う理由)

1	6
2	7
3	8
4	9
5	10

### ③

— 売る理由…… 買う理由



重なったところが強みです。

あなたの会社の強みを5つ上げて下さい

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

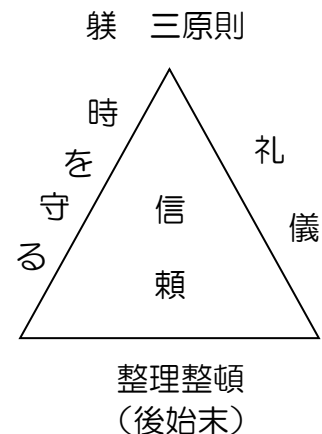
## 〈儲かっている会社、繁盛しているお店の共通点〉

### 1. 売ることには食欲である

需要は である

### 2. 強みを伝える力を高めている

- ① キャッチコピーで
- ② ネーミングで
- ③ イメージで
- ④ ストーリーで
- ⑤ 形 で



### 3. 躰三原則が出来ている

4. 汚い事務所で利益を出している会社は希である

掃除をしない人の口ぐせ

- |                          |     |    |
|--------------------------|-----|----|
| 1. 先ず出来ない理由を考え、出来ない理由を言う | YES | NO |
| 2. すぐ出来るからと 後回しにする       | YES | NO |
| 3. ややこしい事は 先送りする         | YES | NO |
| 4. 机の上で難しく物事を考え 行動が遅い    | YES | NO |
| 5. ダラダラ仕事をする 知恵・工夫がない    | YES | NO |
| 6. 一気呵成が苦手である            | YES | NO |
| 7. 時間がない、忙しいと思っている       | YES | NO |
| 8. まあ いいや、これでいいや         | YES | NO |
| 9. やり方が分からないと諦める         | YES | NO |
| 10. これは、私の仕事でないと区別する     | YES | NO |
| 11. めんどくさがりや             | YES | NO |
| 12. 古い物にこだわり、変化を嫌う       | YES | NO |
| 13. 置く場所が決めてない           | YES | NO |
| 14. 靴をキチンと脱げない           | YES | NO |
| 15. 一攫千金をねらう             | YES | NO |

4. トップの笑顔が良い

5. 固定客をもっている

そこまでしなくても

< 良き仕事とは >

- ① お客様の困り事を解決し、HAPPYを与え よろこんでもらうこと
- ② 新しい技術、サービスで、新しいHAPPYを与え 社会を豊かにすること
- ③ そして、お客様にその価値を伝えよろこんで買っていただき  
売上を上げ収益を得る事
- ④ その為に、お客様の立場になって知恵と工夫を考え実行し 人並み以上の  
努力をコツコツ行い 日々成長して行くこと
- ⑤ 家族、会社、社会、周りの人々によろこんでもらうこと  
「あなたに会えて良かった。いい物教えてくれて、ありがとう」  
「あなたから買いたい～ あなたから買って良かった」  
商売人の一番うれしい言葉をいただくことです。