

販売の基本理念

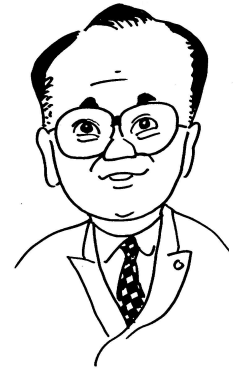
I. 何を売ることか！

- ①まず自分を見せる…相手に信頼してもらう
- ②次に会社の信用を示す…継続して取引できる
- ③十分な商品知識を伝える…その効用がわかる
- ④類似商品との比較を知らず…差異がわかる
- ⑤コンサルティングによるビフォーアフター及びアフターサービスを心掛ける
…付加価値を高める
- ⑥最終的に…人間的にも、会社に対しても、商品についても、安心感を持ってもらう

II. 売るコツは何か！

- ①売ることとは、売ろうとしないことである
- ②売るコツは、売れる条件づくりをすることである

信頼・安心・感動へ



13.10

I 何を売ることか！

- ① リレーション（関係）を深めるための原則ですね。初対面では、相手を探りながら会話しています。タイミングを見てまずは自分自身のことを話すことからスタートさせましょう。家族のこと、出身のこと、趣味のこと…何からでもOKです。
- ② 会社にも人と同じように積み重ねてきた時間があります。どんな成り立ちなのか、どんな理念の会社なのかを話すことは、世間での信用を感じてもらえる有効な方法となります。
- ③ 提供できる商品が何なのか、何に役立つのかを伝達しましょう。相手にとって“得られるものは何か”が示されることが重要です。相手が理解できているかを確認しましょう。専門用語で話しすぎているか留意しましょう。
- ④ 相対評価できることは“判り易さ”に繋がります。得にデータ数字の違いを示せば効用の差が理解できます。違いが判れば決断できます。
- ⑤ 相手にとって本当に必要なのか？の問いを繰り返し、答えを見つけておきましょう。価値を創造する行動は、取引前にも後にも哲学を持って臨まなければなりません。
- ⑥ 信頼が生まれるとリピートされる回数が増え、人や会社、商品への理解が進みます。深まった理解は、やがて安心感を生み出すこととなります。

ここまでシッカリ関わると、お客さんはファンになっています。顧客を創造する顧客となっているでしょう。

II 売るコツは何か！

- ① “売る”前にも後にもやるべきことは山積みです。売ることが目的になってしまうことは避けておくべきでしょう。“売れた!!”がゴールでないことを知っておきましょう。
- ② 再現可能性の発見は、事業の継続条件を決めるものです。売れる仮説を立て、前提条件を整理して環境整備、行動の整理に努めましょう。繰り返し再現されることこそ事業の継続そのものです。