



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。

<http://www.top1special.com>

10年ぶりのお客さんが、500万円。その着物屋さんの真実

元刑事コンサルタント 野元 泰秀

皆さん、こんにちは。野元泰秀です。

今回は、10年ぶりのお客様に500万円分の着物を販売された着物屋さんのお話をしたいと思います。

この着物屋さんは、いわゆる老舗です。既に100年以上。現当主が四代目のお父さん。五代目の息子さんが、色々な取り組みにチャレンジされ、実績を上げていらっしゃいます。

先日、嬉しい報告だということで、メールが届きました。その内容は、以下の通りです。

野元さん

こんにちは、 です。

野元さん、昨日は久々に大商いでした！

10年ぶりに電話をいただいて、午後から来店。

お嬢様のお嫁入りにお嫁入り道具として、きものを一式。

売上げは、約500万円！

本当にいい日でした。

お嬢様が成人式で振袖を買ってもらって、10年。

その間来店はなし。

もう結婚されているのではとオヤジもおぶくろもあきらめかけていたら、突然の電話。

来店されて、お話しているとお嬢様が結婚される時はうちで、きものをそろえると決めていてくださったようです。

うちで購入の決め手となったのは、通信や案内を出し続けていたことのようにです。購買頻度の低い商品は、あきらめずに案内や通信を出し続けることが重要と改めて思いました。

以上、ちょっと嬉しかったので報告しました。

スゴイことですよ。

10年ぶりにお客様から来店された事実も驚きですし、お一人のお客様に、500万円分の売上が上がったのですから。

このメールでご報告いただいたように、購入の決め手となったのは

毎月の通信や案内

となっています。

これは、ニューズレターと呼ばれている会報誌や、展示会などのご案内のDM。

このようにお客様と接触を続けていることで、この着物屋さんのことをより理解して、信頼していただいたからこそ、10年ぶりの来店につながったし、高額の商品を買っていただいたことは、間違いありません。

ですから、マーケティングのテクニク的に言ってしまうと

**お客さんとの接触は続けましょう
こんなにもいい事例があるのですから**

と、いうことになります。

毎月の通信や案内は、五代目の息子さんが主に取り組まれていること。

この事実で、息子さんが自信をつけられたのは言うまでもありませんし、この取り組みの効果として、十分過ぎる結果です。

(これまでに、DMなどで数々の実績を上げられています。)

確かに、この事実は事実で、非常に参考となる良い事例です。

購買頻度の高くない商材であっても、このように接触を続けることで来店動機や購買につながります。

意味もなく、会報誌的なものを発行したり、顧客との接触を図ると逆効果の場合もありますので、十分にご自分の事業、商材や対象顧客、意図や戦略を練って行うことは言うまでもないですよ。

ところで・・・

この事例で、忘れてはいけないことがあると思ったんです。

それは、10年前の「商い」について。

お父さんとお母さんが、10年前に、このお客様に対して行った接客と販売。

10年前に、このお客様が受けた印象。

お客様が、購買後に抱いたこの店と商品への感情。

短い時間ではありません。

10年ですよ。10年。本当に長い月日です。

このお客様は、10年もの長い間、この着物屋さんに好印象を持ち続けていた。通信やご案内というのは、3～4年前からのこと。このツール（通信やご案内）が、きっかけになったことは間違いないのですが、やはりその前提があつてこそ。きちんと「商い」をされていたからこそ、今回の結果だと思うのです。

昨今、様々な経営手法やマーケティングノウハウやテクニックについて、有料又は無料で開示されています。それらを学ぶことも重要ですし、色々なことにチャレンジすることも大切です。しかし、それよりも商品のことや接客のことや、アフターのことがあつてからこそ。

『きちんとやられているからこそ、きちんと売れる。』

10年間の商いが、いい加減であれば、現在お送りしている通信や案内も効果があるはずもないのですから。効果的なマーケティングノウハウやメソッド・テクニックよりも、もっと大事なことが「商い」なんだと改めて教えてもらいました。

自分もそうですが、商品やサービス内容を見直して、「きちんと出来ているのか」と問い直し、ノウハウ

最後に、このことをご報告いただいた五代目Nさん。ありがとうございました。又、頑張りましょう。

追伸

これには、後日談までがあります。その数日後、Nさんから電話がありました。「野元さん、あの後に100万円分が売れました。」お母さんとおばあちゃんの留袖だそうです。

もう買われないうらうと思っていたら、また買っていただく・・・。
商いの奥の深さを感じたのでした。
(野元 泰秀)

警告！

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立つ用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。