



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>

儲かるシステムを導入する方法

実践マーケティング協会 園幸朔

こんにちは。園です。
今日は研修で熱海のリゾートホテルで書いています。
日常のせわしい時間の流れから離れて、業績アップを目的とした、特別なお話をしたいと思います。

私の伝えたいことは、儲かるシステムを導入する方法です。
それをこれから数回にわたって連載していきます。
このような目に見えないことを書くと、「つまらない」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、確かに、「売れるコピーはこう書け！」「ニュースレターにスクラッチカードを入れる！」とやる方が、わかりやすいし、読者からの受けが良いのは承知しています。
でも、あえて書きます。(つまらないと思われた方は読み飛ばしていただいて結構です)

私が、儲かるシステムについて書く理由は、システムの思考が欠如しているがために、しなくてもよい苦勞をしている会員があまりにも多いからです。
苦勞をすることが、あなたの目的であれば、それは結構。
しかし、もし、自分が会社にいなくても、預金通帳の残高は増え続ける。自分が頭を使うだけで、どんどん売り上げが上がるとしたら…。この快感は、味わった人しか分からないかもしれません。

頭を使うのは、体を使うよりも10倍疲れる。とよく言われます。その先があることをご存じですか？
頭を使うのは、体を使うよりも、無限大に儲かる。

私の例をお話ししましょう。
私も起業当初は超肉体労働。
昼間は普通に仕事。夜は枕元に電話を起き、海外からの連絡を待つ。電話が鳴ると飛び起きて、すぐに商談開始。そういう生活でした。26歳だったからこそ、できたのかもしれませんが。
半年ほど経つと、さすがに、このままの生活を続けていたら体が持たないと思うようになりました。
この頃は月商200万円。タイミング良く、「頭を使うのは、…」の話を小耳に挟む機会がありました。
にわかに信じがたいことでしたが、藁をもすがる思いで、すぐに実行に移しました。

その後、3年後に年商100億円を達成。出社は週1日。社員への指示はメールのみ。他は、アイデアを練るために、好きな4WD車で山を駆けめぐっていました。

さて、あなたは、頭を使いますか。それとも、体を使いますか。
頭を使うことに賛同されたあなたに、敬意を表するとともに、その第一歩を一緒に踏み出していきましょう。

売れる商品を売れ！

第1ステップは、商品選択。

「なんだ、そんなことか」と馬鹿にするかもしれませんが、実は、皆さんが犯す最も多い間違いです。特に、今は何でも売れる時代ではなくなりました。そのために、よりいっそう商品選択の重要性が増しています。

丁寧に言うと「フロントエンド商品」を選ぶときには十分慎重に、ということ。

難しい言葉が出てきたので解説。フロントエンド商品とバックエンド商品について整理します。

フロントエンド商品:集客商品。集客の入り口。初めて取引をするお客さんが、買いたくなる商品。

バックエンド商品:利益商品。信頼関係を築いたお客さんだったら、買いたくなる商品。

商品選択(商品戦略)の80%の力は、フロントエンド商品に費やして欲しい。それくらい重要です。

顧客獲得実践会会員なら、よくご存じの、「小冊子」「無料レポート」「無料お試し」が適応することになります。

このフロントエンド商品を選択する際に、非常に重要なのが、顧客のニーズ(必要性)、ウォンツ(欲求)が強いかどうかです。

「あなたの会社が90日で儲かる」というピンク本、ブルー本でも出てくるあのチャートです。

この機会にぜひ、もう一度復習されることを強くおすすめします。ニーズ、ウォンツともに高いならば、誰がなると言おうとも、その商品は売れるからです。

重要だからもう一度繰り返します。

法則1:「顧客の、必要性・欲求ともに、高い場合は、商品は売れる」

この法則の逆も真なり。

法則2「商品が売れない場合。それは、ニーズ・ウォンツともに低い、もしくは、ない。」

では、ニーズ・ウォンツともに低い場合、あきらめるのか。そうではありません。

多様な角度から、ニーズ・ウォンツを上げる方法をとります。

次回以降、このニーズ・ウォンツをあげる方法について詳しく書いていきます。 (園 幸朔)

■この記事の関連商品のご紹介はこちら

簡単にすぐ設定できるメール配信システム

http://www.sonokousaku.com/mail_system.html

■園のコンサルティングを受けたお客様の声

すごいです！！チラシの成果が、たった1ヶ月で0.8%から、3.8%になりました！
園さんに教わったことを実践しただけなのに…。

おりおケータリングサービス／ケータリングサービス

暗いトンネルを抜けたようです。

匿名希望／中古車販売

売上個数・金額は間違いなく新記録（前年同月比約4倍ほど）になる見込みです。

匿名希望／健康食品販売

まだ、先生と契約して2か月たらず。なのにもう、FAXDMの反応がすごいんです。今回ののはダントツでした！

匿名希望／宝石販売

アドバイスがとても具体的で、すぐに取り入れられるものが多いので、実践的です。

株式会社サンクレイ／建築資材卸

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てる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。