

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2019年5月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『スポットライトを当てるのは』

「スポットライトを商品に当ててはいけない」と教えてもらったことがあります。

たとえば、あなたが舞台の照明係だとします。舞台にはあなたの会社やお店の商品が置かれています。当然、ほとんどの人はスポットライトをそこに当てようとしています。

でも、そのスポットライトを別のところに当てるともっと買ってもらえる確率が高まるんだよ、と教えてもらったのです。

そう、商売のスポットライトはお客様に当てるのが正解だということ。

スポットライトは商品に当てるよりもお客様に当てて、そのお客様を輝かせるようにするとお客様は喜んでくれるんだよと教えてもらったのです。

人はモノに関心があるのではなく、そのモノを手に入れて輝く自分に関心があります。

有能なセールスマンは商品の特徴や効能ではなく、お客様の人生が、生活がどれほど豊かで明るくキラキラ輝くようになるのかを語りますが、それは照明を商品ではなくお客様に向けているということ。

私の会社に来る営業マン、打ち合わせで会う相手のほとんどが自分のことや商品のことばかり話します。

相手は一生懸命、長時間、熱を込めて自分の商品の良さを話します。

相手が飽きていることも察することもなく延々と自分のことを話します。

真剣に、熱心に、積極的に語ります。

でも、スポットライトの当て先がズレている・・・かも、しれませんか。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅
電話/086-275-0676
FAX/086-275-5267
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士
1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士
宅地建物取引士

ホームページ

月本建設

検索

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！