

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 2020年1月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『イケメンの戦略と私の戦略の違い』

資産家で、性格が良く頭脳明晰で、スタイルの良いイケメン(=強者)は、一度のアプローチで彼女をゲットできる確率は大いに高いですね。

でも、私のような正反対のキャラを持つ弱者が同じようにしてもまず成果はでません。

いったい私のような弱者はどうすればいいのでしょうか？

「弱者は戦術量を投入せよ」・・・これはランチェスター戦略の考え方です。

つまり、私のような弱者は会う回数、ホメる回数、話す回数、プレゼントする回数、アプローチする回数を増やせ、ということ。

これは仕事や商売でも同じです。

あなたの会社やお店に資金力があり、頭脳明晰でコミュニケーション能力の高い人材が豊富で、スマートで、一流で、高品質な商品を扱っている場合は別ですが、そうでなければ競合に勝つにはやはり量を増やすしかありません。

具体的には**営業回数、仕事時間数、面回数、露出回数を圧倒的に増やす**ということ。

ネットマーケティングでも「ブログを毎日更新しましょう」とアドバイスをすると「いいネタが無いし文章が上手くないから続かない」と言う人がいますが、それは質を高めようとしていることになります。

「質より量」が弱者の戦い方の基本です。

強者に勝ちたいなら常に3倍の量、数、回数の投入を目指しましょう。

●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

ホームページ

月本建設

検索

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

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！