

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10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

■『たくあんの鉄人登場！』

ものは言いよう。

たとえば「漬物屋の主人」に次のような肩書を付けたらどうなるでしょうか？

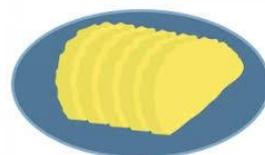
「たくあん一筋50年頑固一徹職人・佐藤孝雄」

「新潟たくあんの巨匠・中村一郎」

「たくあん馬鹿チャンピオン世界一を目指す・山田悟」

「たくあんの鉄人・村山信二」

「365日たくあんを食べ続けて30年プロ漬物職人・木村雄一」



「漬物屋の主人」がとてつもない人物に思いませんか？このように肩書一つで人の印象は大きく変わりますが、こういった肩書は待っていても誰も付けてはくれません。

中小零細個人経営の社長は自分で自分を演出する必要があります。お客様に「お、この人凄そう！この人なら間違いない」と思ってもらわないと仕事につながらないわけです。

あなたの商品やサービスの「質」が高ければ二回目、三回目の仕事につながる確率は上がります。だから、「質」はリピートしてもらう時に大切な要素。しかし、一回目の仕事に来るかどうかは、初めて会ったお客さんに「お、この人凄そう！」と印象に残してもらわないといけないわけです。

嘘はだめですが、自分で肩書を考えるということは商売人にとって大切な自己演出、自己プロデュースの一つです。

●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^v)と言われる会社です！