

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 2021年12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

■『どんどんやってみよう』

コンビニの棚の商品はコロコロと変わりますよね。
以前、大手コンビニ本部の方に訊いたことがあります。
「一年を通して売れる商品は何パーセントくらいですか？」
その答えは「5%程度」とのことでした。

商品を2週間陳列してみて、売れないものは他の商品に変えるのだそうです。
売れる商品より売れない商品の方が多いから、コンビニの棚の商品はどんどん変わります。
そして、今の時代に合ったものだけが、売れ続けてお店の棚に残ります。
一年を通して「売れる商品」「ヒット商品」はあります。必ず世の中にあります。
しかし、売れるかどうか、ヒットするかどうかは棚に置いてみて初めて分かるわけです。

変化の激しい時代においては正解は無いので、この方法が一番確実な【時代に合った売れる商品】のを見つけ方だと思います。そのためあなたも良い商品や企画があれば

とりあえず商品をお客様の前に置いてみる。
ためしに企画書をお客様に提出してみる。
念のため新サービスをお客様に説明してみる。
せっかくだから新メニューをお客様の前に出してみる。

・・と、どんどんやってみると良いです。もし、コンビニと同じ確率ならば、こういったことを20回やってみると【時代に合った売れる商品】が見つかります。
あなたが良いと考える商品、サービス、企画はどんどん陳列、提案、説明していきましょう。

●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

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 ^) と言われる会社です！