

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 2022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

■『あなたのナンバーワンは何ですか？』

先日、講演会場で私は参加者に「あなたのナンバーワンは何ですか？」と質問をしました。その方はこう答えました。「たぶん当社は県下で福祉車両の取扱高が第一位だと思います」その方が持っていた会社のチラシには次のコピーが書かれていました。

「福祉車両なら〇〇モータースへ」

もったいないですよ。私なら次のように書きます。

『福祉車両取扱実績で県内ナンバーワン！

福祉車両の販売、改造・製作は〇〇モータースへ』



また、別な会場でも同じ質問をしたら、その方はこう答えました。

「うちのパソコン教室では県内で一番大きな文字のテキストを使っています」

その教室の Web サイトには次のように書かれていました。

「高齢者の方もお気軽に！〇〇パソコン教室」

もったいないですよ。たとえば私なら次のように書きます。

『県内ナンバーワン！新潟県内で一番文字の大きなテキストを使用しています。

だから高齢者でも安心！中高年・シニア専門〇〇パソコン教室』

その他、私が今までに聞いたナンバーワンには次のようなものがありました。

・創業年数・商品点数・リフォームリピート率・アルバイト数・自己資本比率・お客様から頂くお手紙の数・コンテストの入賞実績・商品のデカさ・店舗の小ささ・施工実績総数・メニューの数 等々でも、これらを【私は〇〇でナンバーワンです！】と訴求している会社はほとんどありませんでした。とてももったいないと思います。あなたにも訴求していないナンバーワンがあるのではないですか？

●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スバリ 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

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！