

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 2023年9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

■『あなたのお客は誰なのか？』

先日、とある地方で講演を行った後の懇親会でのこと。

隣に座っていた恰幅のよい男性に訊いてみました。

「どんなお仕事なのですか？」

「牛の搾乳機を扱っています。」

「それはニッチですネ！」

「はい、マーケットは小さいけれど特化しているのでシェアは6割を越えています。」



地方都市の一企業ですが、その会社の売上高は東証プライム上場企業の中位クラスと同じ売上高でした。その方から次のことを教えて頂きました。

(1)ターゲットを明確にするとターゲットの困りごとや悩みごとが明確になる。

(2)ターゲットを明確にすると営業方法が明確になる。

(3)ターゲットを明確にすると相手に何を伝えればよいのか明確になる。

この企業のように「誰に売るか？」を明確にすると、そのターゲットに対してどのような営業活動を行えば良いのか、どのような媒体を活用すれば良いのか、どんなメッセージを伝えれば良いのかが見えてきます。ターゲットが明確だからその分野での知識とスキルが時間の経過とともにどんどん蓄積されます。その業界での知名度が上がるので新規開拓も楽になります。さらに実績がどんどん積み重なります。すると紹介が増えます。だから営業コストがかからなくなる。その結果、競合と差がつき、利益性が上がる・・・話を聴きながら「自社のターゲットは誰なのかについてもっと真剣に考える必要があるなあ」と深く考えた懇親会でありました。あなたのお客は誰？

●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

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^v)と言われる会社です！