

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 2025年2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

■『なぜセールスが下手でも売れるのか？』

私は20代の頃、「セールスが下手」なことに悩んでいました。
うまく説得できない、交渉が苦手…。
しかし、30代になって気づいたことがあります。
それは、「**セールスは必ずしも必要ではない**」ということです。



そのきっかけは、30代で始めたパソコン教室でした。
当初、生徒が集まらず困っていた私は「無料講習をやってみよう」と
考えました。すると、すぐに10名が集まり、その場で8名が入校！
この経験から、「**セールスしなくても成果を出す方法がある**」と気づいたのです。



ある東北地方の小さな家電店。そこでは一切セールスをせず、テレビを無料で貸し出すことで次々と購入者を増やしていました。また、ある団体では駅前でも本を配布するだけで多くの入会希望者を集めていました。ある薬局ではヨガのインストラクター資格を持つオーナーが店舗の2階でヨガ教室を始めました。すると店の売上が伸びたのです。ある会計士は趣味のマジックを披露して新規顧問先を増やしました。ある保険会社の営業ウーマンはさまざまな業種で活躍する人たちを集めてゴルフコンペやボウリング大会、ワイン会などのイベントを開催し、多くの人々が気軽に集えるようにしています。その結果、保険契約者が増えた…。
重要なのは、自分に合ったやり方を見つけること。セールスが苦手なら、別の方法で成果を出せばいいのです。商売成功の秘訣は「自分に合ったやり方」を探し、それを実行することにあります。

●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

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」(^o^) と言われる会社です！