

報告！天井知らずの商い。成果は約束されるのか！

皆さん、このタイトル、とても気になりますよね？しかしここで残念なお知らせが……。この後の特集！のコーナーを先に書いておりましたら、なんとお伝えしたい情報に対してスペースが足りない??? よって、急遽このタイトルは次号へ持ち越します（涙） その分特集は価値あるものに！

特集！「自らの体験で改めて知る、BtoCの世界！」

今年のある日、一本の電話が。「初めてお電話します。日本腎不全看護学会の学会長を勤めております〇〇と申しますが、今度その学会が長野市で開催されます。そこでドライフルーツを扱いたいのです。長野県でドライフルーツといったらマルシンさん^^。ご協力をお願いします！また、お土産コーナーも用意できますので、全国千人以上の先生方に向けて物販されませんか？」 本当に失礼ながら、私はその内容を思いつき疑いました^^;。しかし、その後の打ち合わせでその学会が本物であることに気づき、11月10・11日とお土産コーナーを展開し、BtoC（念の為、下に図で説明入れておきます！）の世界を存分に堪能してきました。結論！**とても難しい！** そう、難しかった……。しかし、この難しいには裏があり、難しいからこそ私は諦めなかった。例えば、売り場に気づいてもらえないのがわかったので、横から歩いてくる方に見える角度でパネルを設置（画像①）。「どんな味？」と聞かれるので試食を用意（画像②）。「なんだ、試食あったんだ」と言われたので（画像③）。「これ、何？」と聞かれるので説明を追加（画像④）。その結果、一人での対応だったので、説明や買い物の順番待ちで帰ってしまった方も、試食と説明書きを読みながらお待ちただけで、数々のしつらえ後は売上が6倍に!!!。さらには「買うつもりなかったのに・・・」と言いながら買ってくださる先生も数名。

そこで私は考えました。「この実践→検証→学び→実践の繰り返しを、もっと BtoB の世界でも普及させよう」と。マルシンフーズのお客様。進化（変態）を繰り返すマルシンフーズに乞うご期待!!!



終わりに皆様、今号も最後までお付き合い頂き、本当に有難うございました。^^。実は今月、これまで6年にわたり私が担当してきた「九州エリア」の引き継ぎをスタートしました。これまでも『開拓して暴れては引き継ぎ』を全国で繰り返してきましたが（皆様、その節はご迷惑をお掛け致しました）、今回の九州という地域は私にとってとても大切な場所でしたので、非常に感慨深い日々でした。昼はお客様3社からスタートして、今では1日4社ご商談いただけるまでに。夜は屋台でポツクられてスタートし、今では行きつけができるほど。時に週末を過ごしたことも……。これも進化！今月はここまで！**それでは私とはまた次号でお会いしましょう！**

ホームページでバックナンバー配信中！ →



私の行きつけのお店^^
「サダカネ 博多」で検索！

