「実録!時代を分けた、売れるお店とそうでないお店」

コロナ禍で始まった、明確な選別消費時代。私のメンターである先生は、今の時代を例に商売の本質を、消費者心理に基づいて、2段階あるとおっしゃっております。最初は、それを「<u>買いたいか買いたくないか</u>」。そしてそれを「<u>買えるか買えないか</u>」であると。ということは、どれだけ価値(希少性?特殊技術?唯一無二?価格?)のある商品やサービスを用意しても、最初の段階である「<u>買いたいか買いたくないか</u>」まで導かない限り、**絶対に売れない**ということです。その視点で商売を考えると、商品やサービスが売れない(動かない)理由は、<u>モノではないこと</u>が分かるはずです。そう、どんなに価値あるモノでも、次の買い手にその**価値が伝わらなければ意味がない**(価値がないと同じ)のです。そして、いち早くそれに気づかれた当社のお客様は、商品と一緒にこのような POPを天井から吊り下げてくれています。売れるお店とそうでないお店。それは、モノが良いのは当然で、常に人にフォーカスしてコトを考えているお店なのかもしれませんね(^^)







速報!あるイベントで頂いた「あの方」のメッセージをお裾分け

先日、当社の大切なお客様が開催したフォーラムに初参加させて頂きました。

その最後に、我々世代では女子スピードスケートのスターである「岡崎朋美」さんの講演が行われました。

岡崎さんは、長野オリンピックでもご活躍されたことからか、 私は勝手に長野県出身だと思い込んでいましたが、実は 北海道のご出身で、プラベートから現在も挑戦し続けている スケートへのこだわりまで、お時間の許す限りお話しして 下さいました。そこで最後に伝えて下さった彼女の信念 (メッセージ)をお裾分け致しますね^^

> 「何をするにしても最後に決めるのは自分。 自分の夢に責任を持つ。やりたいことには、 とことん**挑戦**する。1日が終わる頃には**笑顔**で過ごす。

自分に限界を作らず、あきらめないこと」



簡単ではないですが、最幸の人生になれそうですね(^_^)

終わりに皆様、今号も最後までお付き合いくださり、有難うございました。ここでお尋ねします!今後皆さんはマスクを外されますか?それとも、着け続けますか?私は、マスクとアルコール消毒があれば、風邪もひかないしインフルエンザにもかからない。さらに、顔の大半を隠すとそこそこイケてるおっちゃんに見えるらしいので、生涯着け続けようと考えております(笑) 選択の時代が来てますね 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!



先日、お客様の新たなる取り組みとして、 我々メーカーの動画撮影が行われまし た。商品紹介のはずが、なぜ営業の川手君 は女装しているのでしょうか(爆笑)

