

# 売れ込まずに売る5つのヒント

## 運転が苦手な女性、貯金する若者

### お客様の心理を突破口にする

#### ■駐車場心理学

以前、郊外の街道沿いにあるレストランのコンサルティングをしたことがあります。売上アップのために、初めにどんなことをしたかあなたは想像がつくでしょうか？

メニューを考え直す、ホームページをリニューアルする、接客方法を工夫する、接客方法を変える……いろいろ考えられましたが、実はもっと単純なことです。店頭の看板に「駐車場が奥に〇〇台あります」と書き加えただけなのです。これだけで新規の来店客が20%以上増えました。

この店の駐車場は店の前に6台、そして店の裏に20台以上あります。ただし裏の駐車場は街道からほとんど見えません。通常、お客様は前の駐車場から車を停めていきますから6台の車が並んでいると、初めて来店しようとしたお客様が「駐車場が満車だから、また今度来よう」と勘違いでしまっているのではないかと予想できたのです。

来店しない理由は店の商品やサービスだけがすべてに限りません。顧客の心理を掘り下げれば全く別の答えが見つかることがあります。

主婦の「混んでいる駐車場の店には行きたくない」という心理を反映して、あえて幹線通り沿いには出店しない子供向け洋服店の話を聞いたことがあります。これも運転が得意でない女性の心理をうまく捉えた戦略と言えます。

前にも6台、そして店の裏に20台以上あります。ただし裏の駐車場は街道からほとんど見えません。通常、お客様は前の駐車場から車を停めていきますから6台の車が並んでいると、初めて来店しようとしたお客様が「駐車場が満車だから、また今度来よう」と勘違いでしまっているのではないかと予想できたのです。

来店しない理由は店の商品やサービスだけがすべてに限りません。顧客の心理を掘り下げれば全く別の答えが見つかることがあります。

主婦の「混んでいる駐車場の店には行きたくない」という心理を反映して、あえて幹線通り沿いには出店しない子供向け洋服店の話を聞いたことがあります。これも運転が得意でない女性の心理をうまく捉えた戦略と言えます。

#### ■なぜ今半々に終身保険が売れるのか？

先日、あるテレビ番組でパブル景気を経験したブランド好きの母とそれとは正反対でブランドや高い買い物は一切しない

#### ■60歳までに2500万円は貯めないといけない

「60歳までに2500万円は貯めないといけない」といふ言葉があなたに響く、質問、アピール

#### ■マックと保険営業

「お客様のニーズを一つ一つ喚起してそれを満たす提案を積み重ねていく。お客様は満足し結果的に契約単価も上がります。」

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 13



§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

★無料音声セミナープレゼント中  
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」  
→http://www.kokyaku-follow.com/  
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/

「お金を貯めたい」なら単に「老後のため」といって漢然とした理由ではなしに、グッチやサントンのバックや服に興味を持つ母親、一方で「いまむら」の12800円のワンピースを買うかどうか散々悩む娘が映し出されてきました。

娘は「ママなものには一切お金を使いたくない。コトコト貯金しているのだから、番組の記者からお金を貯める理由を質問されると、娘は「老後のため」で即答していました。あなたはこの話を聞いて若者に保険を販売するチャンスを感じないでしょうか？

「60歳までに2500万円は貯めないといけない」といふ言葉があなたに響く、質問、アピール

#### 商品売り込むと売れない

#### お客様の心に響く、質問、アピール

#### ■なぜあのDMのレスポンスが激増したのか？

大切なことはあなたが答えを言わないことです。売れ込まずに売ること、売れ込まずに売ること、売れ込まずに売ること……

「マックがやっ」といふ言葉があなたに響く、質問、アピール

#### わずかな違いが大きな差に

「資料を請求してください」といふ言葉があなたに響く、質問、アピール

#### ■資料を請求してください

「資料を請求してください」といふ言葉があなたに響く、質問、アピール

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 13



§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

★無料音声セミナープレゼント中  
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」  
→http://www.kokyaku-follow.com/  
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/