

# 成熟社会では売り込むほど消費者は逃げる

## 『そうそう、これが欲しかった』

### 大型スーパーで見つけた品薄商品

■今でも1人勝ちできる分野とは？

先日も大型スーパーのキャップ麺売り場に行くと、品薄になっていました。少々驚いたことがありました。それはキャップ麺の値段です。100円以下は当たり前で一番安いものはなんと65円でした。何十種類とキャップ麺が陳列され各メーカーが安さでしのぎを削っていました。

そんな厳しい競争が繰り広げられる棚の横にある商品を見つけた。「野菜不足のあなたのために」とキャッチコピーが書かれた乾燥野菜です。市販のキャップ麺に入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

一丁、潜在している欲求を掘り起こすことができればあなたは激しい競争にさらされることなく、単価の高く儲かる商品を売ることができるといいます。もちろんこれは保険営業でも同じです。例えば「がん保険を検討しよう」と考えたお客様は、なんと倍以上の値段で売れてしまっている。ネットががん保険を検索するだけで、何社も資料請求して保険を比べるでしょう。友人にどのがん保険に加入するのが得かを聞くかもしれない。つまり既にお客様のニーズが顕在化している場合は競争が激化します。

一方で、もしもあなたがお客様の隠れているニーズを掘り起こすことができれば、1人勝ちすることが可能になるのではないのでしょうか。乾燥野菜と同じように「そういえばこの保障足りないね」とか「そうそうこんな保険が欲しかった」とお客様に言っていたらどうでしょう。お客様は喜んでくれるでしょうか。

先日も大型スーパーで見つけた品薄商品。乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

## “結果的に”売れる仕組み 法人から重宝される存在に

### ■BMWとAKBから盗む保険提案スキル

元マイクロソフト日本法人社長の成毛真さんが書いた本にBMWは中古車にメーカーの保証をつけて売ることに力を入れて新車の売上を伸ばしているという話があり、私も驚きました。常識から考えると中古車が売れば新車は売れなくなるはずですが、BMWの例のように、普通の自動車メーカーは中古車販売をライバル視して中古車新車を売ろうとCMや売込みばかりします。しかしメーカーの保証が付いた中古車は高値で取引され、消費者はBMWなら高く買いたくする。安心してBMWの新車を購入するようになったので、CDに付録として付いて

「売りたいものを直接売りたい方法だけがすべてではありません。むしろ成熟社会の世の中では売りたいものは売らざるを得ない。消費者は逃げるとも言えます。常識から考えると中古車が売れば新車は売れなくなるはずですが、BMWの例のように、普通の自動車メーカーは中古車販売をライバル視して中古車新車を売ろうとCMや売込みばかりします。しかしメーカーの保証が付いた中古車は高値で取引され、消費者はBMWなら高く買いたくする。安心してBMWの新車を購入するようになったので、CDに付録として付いて

「売りたいものを直接売りたい方法だけがすべてではありません。むしろ成熟社会の世の中では売りたいものは売らざるを得ない。消費者は逃げるとも言えます。常識から考えると中古車が売れば新車は売れなくなるはずですが、BMWの例のように、普通の自動車メーカーは中古車販売をライバル視して中古車新車を売ろうとCMや売込みばかりします。しかしメーカーの保証が付いた中古車は高値で取引され、消費者はBMWなら高く買いたくする。安心してBMWの新車を購入するようになったので、CDに付録として付いて

「売りたいものを直接売りたい方法だけがすべてではありません。むしろ成熟社会の世の中では売りたいものは売らざるを得ない。消費者は逃げるとも言えます。常識から考えると中古車が売れば新車は売れなくなるはずですが、BMWの例のように、普通の自動車メーカーは中古車販売をライバル視して中古車新車を売ろうとCMや売込みばかりします。しかしメーカーの保証が付いた中古車は高値で取引され、消費者はBMWなら高く買いたくする。安心してBMWの新車を購入するようになったので、CDに付録として付いて

「売りたいものを直接売りたい方法だけがすべてではありません。むしろ成熟社会の世の中では売りたいものは売らざるを得ない。消費者は逃げるとも言えます。常識から考えると中古車が売れば新車は売れなくなるはずですが、BMWの例のように、普通の自動車メーカーは中古車販売をライバル視して中古車新車を売ろうとCMや売込みばかりします。しかしメーカーの保証が付いた中古車は高値で取引され、消費者はBMWなら高く買いたくする。安心してBMWの新車を購入するようになったので、CDに付録として付いて

## 社長の心理的ハードルを下げる メリット多いセミナー営業を取り入れよう！

■これで5年後も契約を獲り続けることができ

先日も大型スーパーで見つけた品薄商品。乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

先日も大型スーパーで見つけた品薄商品。乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

先日も大型スーパーで見つけた品薄商品。乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

先日も大型スーパーで見つけた品薄商品。乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

乾燥野菜は、乾燥野菜が不足したよな、健康のために入れて食べるのです。

## 隠れたニーズ掘り起こせば1人勝ちも

問題を解決できるヒントを得られるセミナーがあったら社長は一步を踏み出すと予想できませんか？ しかも講師は保険営業パーソンではなく専門家なら一度くらい話を聞いてみようと考えて不思議ではありません。社長が保険営業パーソンに会うと結局最終的には保険を買おうか買わないか、の決断を迫られることになる。これが「心理的ハードル」を上昇させるのです。

一方セミナーであれば社長の選択肢を「買うか買わないか」から「参加するか参加しないか」に変えることができるので、パリパリ売れ込んで成果が上げられる時代はとくに終わりを告げたのです。あなたの営業手法の1つにセミナー営業を取り入れてみてはどうでしょうか。

もう一つセミナー営業の大きなメリットを挙げるとそれは「繰り返す」ことができるということです。集客やセミナー開催ノウハウを一度あなたのものにしてしまえばセミナーテーマを変えたりターゲットを変更することで「繰り返す」続けることができます。5年後も10年後もセミナーさえ開ければ法人見込み客を獲得できるという自信が、あなたの毎日安心して営業活動に集中できるはず。