

商品での差別化が難しい時代に生き残るための方策

7インチと32インチのテレビがほぼ同じ値段？ 売れる秘密はアピールの仕方！

■商品より使い方を売れ
先日、某大手テレビ通販CMで7インチの「小型ワンセグTV」が2万円9800円で販売されていました。本当に小さな簡易な1人用のテレビです。ついでに、量販電器店で某国内大手メーカーの32インチの大型テレビが同じく2万円代で販売されていました。この通販商品の高価格には驚いてしまいました。しかしこのCMを見たのは一度や二度ではありません。もう何十回も目にしています。おそろしくこのワンセグTVはかなり売れているに違いありません。

「商品より使い方を売れようか？私はこのCMの内容に秘密があると考えています。普通テレビを売る時、他のテレビと比べて安いとか、性能がいいとか、デザインがいいなどとテレビ製品自体をアピールします。一方、この通販CMはそんなことにはほとんど触れません。ワンセグTVの使い方を提案しているのです。寝室のベッドで自分専用のテレビとして見るのはいかがか、また料理をしながらキッチンに置いて楽しむのはいかがか、キャンプの時野外でみるのはいかがか、またみんなと見るのはいかがかなど使い方を提案しています。」

「商品より使い方を売れようか？」
商品自体の差別化が難しくなると言われる時代に私は生き残るための手段の一つだと確信しています。

もちろんこれは保険営業でも同じです。保険料が安い、返戻率が高い、特約が有利なものをアピールするのは決して間違いではありません。しかし商品自体の優位性一本やりだけではなく「使い方」をアピールすることでライバルと差別化できるのです。

保険は「万が一」の時以外にも様々な使い方があります。時には教育費や住宅購入費の準備や自

分の夢を達成する手段にもなります。また法人なら資金ショートを防いでくれたり、利益を平準化したり、退職金の原資にもなります。

号でラジコンカーが完成する仕組みでも人気がある聞いたことがありません。創刊号は890円、2号以降は1790円。最後まで続けるなら11万円以上になります。

少しの発想転換で大きな成果
SHARP
シャープな視点
VIEWPOINTS
アイブライト株式会社 内田 拓男 28

§ 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/

人気のデアゴスティーニ社の手法に学ぶ 削る提案より積み上げる提案

「安くてお得な保険を売って紹介は増えない？」
少し前にCMが流されていたデアゴスティーニ社の週刊フェラリーというマガジンを保存して見ようか？ 申し込むとフェラリーに関する書かれ本とラジコンカーの部品の一部が毎週送られてきます。送られてくる部品を組み合わせると65万円もするフェラリーのラジコンが完成する。

「無料の資料だから勉強のために請求してくだささい。」という感じの文章を書いておそろしく余計な文章がたかさんいる。程読者がたかさんいる。ルマガやブログがアクセラレーターが多いサイトに載せられない限り多くのレスポンスは期待できないでしょう。私だったらこんな感じにします。

売れてしまうストーリーを描く 反応率を高める文章は「問題→解決」

■水戸黄門式で法人生保
は売れる！
テレビドラマ「水戸黄門」のストーリーを語ることは誰でもできるでしょう。黄門一行が地方を旅しているところ、そこである人に出会います。その出会いから事件に巻き込まれ、その人と黄門一行にピンチや試練が降りかかると最後は印籠を出し悪者を退治して一件

「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

「問題→解決」
「問題→解決」というパターンで一度文章を考えてみてはいかがでしょう？

売ることだけに注力するより工夫を！