

簡単・シンプルでもポイントを押さえれば成功者に!

売れる人の細部を見逃さずに 小さな差を積み上げてみよう

差別化のためにトップセールスパイソンが

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

「ラスベリーかココアの2色からお選びください。素人の私から見れば、画面に映っている座椅子の色は、ピンクと茶色です。しかしこのCMではラスベリーとココア。こうするだけで反応率や販売率が変わると考えられます。こんなほんのわずかな差が積み重ねられ、大きな大きな成果に変わります。」

「差別化のためにトップセールスパイソンが...」

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

「ラスベリーかココアの2色からお選びください。素人の私から見れば、画面に映っている座椅子の色は、ピンクと茶色です。しかしこのCMではラスベリーとココア。こうするだけで反応率や販売率が変わると考えられます。こんなほんのわずかな差が積み重ねられ、大きな大きな成果に変わります。」

「差別化のためにトップセールスパイソンが...」

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

「ラスベリーかココアの2色からお選びください。素人の私から見れば、画面に映っている座椅子の色は、ピンクと茶色です。しかしこのCMではラスベリーとココア。こうするだけで反応率や販売率が変わると考えられます。こんなほんのわずかな差が積み重ねられ、大きな大きな成果に変わります。」

「差別化のためにトップセールスパイソンが...」

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

「ラスベリーかココアの2色からお選びください。素人の私から見れば、画面に映っている座椅子の色は、ピンクと茶色です。しかしこのCMではラスベリーとココア。こうするだけで反応率や販売率が変わると考えられます。こんなほんのわずかな差が積み重ねられ、大きな大きな成果に変わります。」

「差別化のためにトップセールスパイソンが...」

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

「ラスベリーかココアの2色からお選びください。素人の私から見れば、画面に映っている座椅子の色は、ピンクと茶色です。しかしこのCMではラスベリーとココア。こうするだけで反応率や販売率が変わると考えられます。こんなほんのわずかな差が積み重ねられ、大きな大きな成果に変わります。」

「差別化のためにトップセールスパイソンが...」

ある通販CMで座椅子が紹介されていました。この座椅子を何度も何度も目にしています。たまたまおそらくロングセラー商品のはずです。CMの最後に座椅子の色をナレーターがこう紹介します。

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 80

§ 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クを行うアイブライト㈱を設立。

◆Facebookで毎日「保険営業」に関する情報を提供中です。

「内田拓男」で検索! お気軽に「友達リクエスト」してください。



ウルトラC的なノウハウを追い求めることも間違っているかもしれませんが、違いはありますが、トップセールスパイソンは小さな小さな差を積み上げてみませんか?

商品ではなく楽しさを売る パソコン通販の手法に学ぶ

■保険を売るな、理想を売れ!

先日、ある通販番組でノートパソコンが販売されていました。画面部分を取り外すことができ、持ち運びできるタブレットとしても使える最新の機種が紹介されていました。最新機種だからもちろんな性能はすごいのですが、普通ならこの部分をもっとも強調するでしょう。操作しやすい、処理のスピードが速い、PCの容量が大きい、使いやすいなど。

一方、この番組は一味違った構成です。タブレットを持って旅行に行く場面を長々と放送しています。タブレットを旅行に持っていかば、旅先の天気が事前にわかる! 旅先のレストランを検索できる! 観光地で写真や動画が撮れる! PCを売っているのではなく、旅先での楽しさを売っているのです。普通ならこの部分をもっとも強調するでしょう。操作しやすい、処理のスピードが速い、PCの容量が大きい、使いやすいなど。

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

法人アプローチのポイント「未来対話」 お金と健康の話から 自然と保険の話題へ

■社長とこれ話を話さずには成功しない

「成功とは成功するまでやり続けること、失敗とは成功するまでやり続けること、生命保険

「成功とは成功するまでやり続けること、失敗とは成功するまでやり続けること、生命保険

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「売れる人の細部を見逃さずに...」

「真田昌幸が取った心理戦
真つ向勝負は後回しで」

■戦国武将に学ぶ法人新規開拓

戦国時代を描いたドラマで城に籠城して抵抗する敵を戦国大名・真田昌幸が降伏させる場面がありました。普通の武将であれば、総攻撃をして真つ向勝負するのではないのでしょうか。一方真田昌幸の取った戦術はまるで違います。別の城にいるはずの敵の総大将の血の付いていないきれいな兜を籠城中の城に持ち込ませ、総大将は家来を見捨てて自分だけ助かったと噂を流します。血の付いていないことを想像させ、噂は真実味を帯び、籠城していた敵はあつていなくなりました。昌幸は力勝負ではなく、心理戦で無敵な兵を失うことなく戦いに勝ったわけですね。

この話は法人新規開拓に通じます。今までのセミナーや勉強会で学べる「真つ向勝負」の漫画を手にしていきましょう。

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

「真田昌幸が取った心理戦...」

戦国時代ともいえる保険業界を勝ち抜く

数百万円もするタイムシェア販売 あなたならどうアプローチする?

■質問が悪い人は保険が売れません!

本屋で小学生の女の子が、母親にこう話しかけていました。「お母さん、タイムシェアの漫画を買ってほしいから本を買ってほしいよ。」母親は「勉強は低かったはずなのに、その漫画がどんなに勉強になるかを後で説明してもOKの返事はもらいに逆算してチャイムする」とが重要です。

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」

「数百万円もするタイムシェア販売...」