

会計事務所 200%活用レター

Vol.28 2005.10

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

「売上アップのための目玉商品はありますか？」

売上アップのための5ステップセミナーを毎月開催しています。

「目玉商品の作り方」というステージで、自分の目玉商品は何かというアイデアよりも、目玉商品を作ることに、自分が納得できるかどうかに壁があることがわかりました。

腕に自信があるから、わざと人の目を引くような商品やサービスを全面に出すことは自分のプライドに反するとか、わざと人目を引くような仕掛けをしないといけないような商品やサービスはダメだというような職人的な考え方が邪魔をするのです。

現代は情報が氾濫し、取捨選択するのが大変な時代になっています。残念ながら「いい商品やサービスを提供していれば物が売れる」という訳ではなくなってきたような気がします。

また、同業者でいいかげんな商品やサービスを提供しているところが、目玉商品で人目を引き上手に売上をアップさせているのを見て、目玉商品に対し、イヤな印象を持たれている方も多いと思います。これは、目玉商品でいいかげんな商品やサービスを提供する業者が悪いだけで、目玉商品自体は悪くはないのです。

継続的に品質の良い商品やサービスを提供する自信があれば、堂々と目玉商品を全面に打ち出す販売戦略を立てていかないと、上記のような悪徳業者に売上を取られかねません。

経営者の方々から、ご自分の商品やサービスに関するこだわりをお聞きし、感心することが多々あります。まず皆さんの商品やサービスを知っていただくというステップを販売戦略に入れることをお勧めします。