



# 夢ランチェスター通信

発行元：中山優子法務事務所  
〒810-0001  
福岡市中央区天神4-5-10-704  
TEL：092-707-3617 FAX：092-707-3618



**明けましておめでとうございます。**郵便料金値上げ等によるコスト削減、環境配慮などの理由から年賀状について当事務所についても廃止にするか否か考えました。結論として、年賀状は当事務所の近況も兼ね、お礼の気持ちを伝えるために続けよう！**インパクト大**で。ということで、**ドラゴンボール**に扮してみました。年始早々何事かと思われた方もいらっしやったかと思いますが、今年も良い情報を提供できるよう頑張ります(^^)／

## 嫌われない「営業活動」とは

### 経営の目的は「顧客の創造」

継続して何度も利用していただける、又はご紹介をいただけるお客様を新しく作り出し、維持しながら、地道に増やしていくこと

★自社の扱う商品、地域、客層（業界）を明確にした上で、以下のステップをつくる

- ①見込み客発見の仕組み
- ②契約、販売の仕組み
- ③継続販売の仕組み
- ④紹介をいただく取組み

経営で一番コストがかかったり、面倒な作業が発生する。

サンプル、お試し価格セミナー Youtube等

入口商品

本命商品

紹介、高価格商品

ファン

1歩ずつ階段をクリアしながらファンを作ることが経営活動

商品が売れるときは、

**価値 ≥ 価格** が成立するときです。

価値 < 価格 の時は売れません。

では、価格を下げればよいか。違います。それでは利益が出ません。

価値があると顧客が判断したものは、市場原理の法則にもあるとおり

「高額」でも売れます。自分にしかできないサービス、強みを磨いて価値を高め、見込み客の開拓に力を入れてください。くれぐれも、「いきなり本命商品売らないこと」これやると厳しい断りにあったり、嫌われたりします。

見込みのあるお客様へ精一杯自社の商品売り込んでいきましょう★

## モノからイミ消費へ



年末は、家族旅行で「横須賀、鎌倉、箱根、横浜」に行きました。観光地はどこも大賑わい！コロナの反動でこれからは「イミ消費」「コト消費」といった**経験に価値を見出すことにお金を使う**時代へと突入！インバウンドの追い風もあり、飲食やサービス業はチャンスですね！