

どうすれば継続的に30万以上の売上をあげることができるのか？

毎月30万を売り上げたい場合

次のA・B・Cの3つのパターンで考えてみましょう

A 1万円の商品を30人に売る

B 5万円の商品を6人に売る

C 30万円の商品を1人に売る

商品を説明して実際に購入する割合は3割とされています。

1万円の場合は90人以上に商品を説明する必要があります。

5万円の場合は20人以上に商品を説明する必要があります。

30万円の場合は3人以上に商品を説明する必要があります。

商品に興味を持ってもらうためのフロントセミナーや勉強会に参加してもらう人数は商品説明の10倍以上が目安とされています。

仮に100人がフロントセミナーに参加した場合

そのうちの1割の10人が商品を知りたいと思ってくれたとします。

10人の3割。だいたい3人が商品を購入するわけです。

その3人が1万円の商品を購入した場合、あなたの売上は3万円です。

30万を売上げたい場合は、先ほどの計算の10倍もの人を集めていかなくてはなりません。

つまり、1000人をフロントセミナーに集める

そのうちの100人に商品を紹介する。

3割の成約で30人が商品を購入。

これであなたの売上は30万（1万円の商品の場合）です。

これを毎月やっ払いこうとおもうと膨大な広告費と時間を費やすことがわかってきます。

30万の商品の場合は毎月1本販売すればいいわけです。

商品に興味を持ってもらうフロントセミナーに30人くらいを集客する。

そのうちの3～4人に商品を説明する。

1人が商品を購入すると、あなたの売上は30万です。

もちろんこれは一般的な数字ですが、商品が売れる仕組みを導入すればフロントセミナーから商品説明へ参加する割合は5割以上。商品説明から購入の割合が3割以上になるので興味がある方はご相談下さい。

このようなシミュレーションからもわかるように、商品の安さだけを求めず、お客様が成果を出せるための商品を提供するようにしたほうがいいと思います。

お客様は、安い商品を探しているのではなく、悩みが解消できる成果がでる商品を探めているということをまず理解してください。

その上で、自分の売りたい商品だけを売ろうと押し付ける考えを辞めて、お客様の求める商品、成果が出せる商品を提供するということを意識してください。

◆お客様の求める成果が出せる商品とは？◆

それは、お客様が本気で悩んでいて、悩みを解消して理想の未来にいける乗り物のことをいいます。その乗り物を作るには、お客様の悩みがなにかを聞く必要があります。

ます。いきなり商品を作って売ろうと押し付けるのではなく、お客様の悩みを解消できる商品を作って提供してあげる。

「相手が求めていることを理解して、それを相手が手に入れられる人になるために、役に立つ情報を提供する」

こういう考えをもつようになると、きっとあなたのビジネスも変わってくると思います。

最後に「結果」と「成果」の違いを説明します。

似た言葉ですが意味合いが違ってきますので参考にしてみてください。

今まで行ってきた行為、行動の結末を意味する「結果」と「成果」ですが、その内容は異なったものとなります。

「結果」の場合、途中経過は関係なく、最終的なものを判断することとなり、「成果」は、最終的に得ることができたものに対し良いものであったというだけではなく、その経過も含まれる場合があります。

「結果」の場合、必ずしも結末が良いものとは限らず、悪いものになってしまうこともあり、その点に注意が必要です。

それに比べ、「成果」の場合は必ず良い結末を指し、悪い結末には、「成果」を用いることはありません。

お客様に対しては結果ではなく成果が出る商品を提供するようにしてくださいね。

© 2021 シンメトリックバランスアカデミー All Rights Reserved.