



■ お客様は良いものを買ってくれるわけではない事実

「良い物であればお客さんは分かってくれる」

こんな間違った考えをしていませんか？

理想的ではありますが、現実にはそんなことはありません。

お客様が商品を判断するに至る経緯は次の流れです。

商品・サービスの存在に気が付く

↓

良さそうと思う

↓

使ってみる

↓

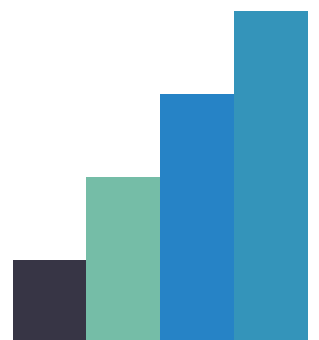
良い物であるという結論に達する

この流れがあります。

ここを意識して行動しないと売れない現実にぶちあたって精神的に落ち込むこととなります。

いい商品を作ることはもちろん大切なことです。

ただし売れないからもっといい商品をとって改良ばかりして商品開発ばかりに時間を割くのはもったいないです。





いい商品を作ったら、良さそうと思ってもらうために、しっかりと伝えることを怠ってはいけません。

良い物だから売れたのは過去の話です。

「地道に良いものを作っていれば売れる」「いい商品だからいつかみんなが気づいて売れるはず」

しかし、この考え方が通用していたのは過去の話です。

商品に対してのライバルも圧倒的に少なく、さらにネットなどもなかったので消費者が得られる情報もごくごくわずかであり、比較をされることじたいも少なかったのです。

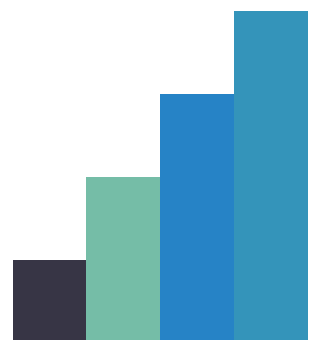
選択肢がなかったことによって、「良い」と思ったものを購入するまでに壁が多くありませんでした。

対して今の時代はどうでしょうか？

すでにほとんどの家庭で生活必需品は揃っていて「これほしい！」と思わせるのは容易ではありません。一つの商品に対しても、国内外のライバルが多数存在し、各々が強烈にPR、宣伝をします。そしてそれらの商品はネットを使うことによって、一瞬で最安値検索、口コミ検索などができてしまいます。

これらの状況下で、お客さんに自社商品を見つけてもらうこと、見つけてもらった後に選択してもらうことのハードルはとてつもなく高いと言えるのです。

「競合が多いなどの様々な理由があってもお客さんが比較をすれば、その中でも最も良いものを選ばれるはず」





ここに大きな勘違いがあります。

お客さんは良い物を選びません。

どういうことか？

例えばあなたが整体院に行きたいとします。

もちろんできるだけ良い整体院に行きたいと考えるはずですが。

(今回は何が良いかはあえて掘り下げません)

ではどうすれば良い整体院に行くことができるのでしょうか？

友人の口コミ

インターネットでの検索

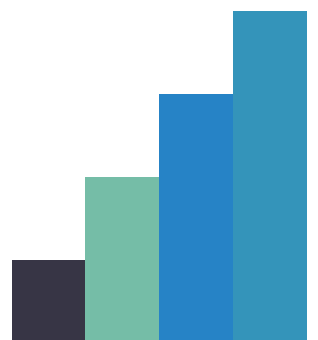
などが一般的です。

しかし、そのどの手段を使って探したとしても、実際に行ってみて初めて良さが分かるのです。

もう少し詳しく話しますね。

例えば友人や家族から「〇〇整体院はすごく良いよ～」と言われたり、インターネットで「〇〇整体院はとっても良かった！」という書き込みを見つけたら、あなたはこう思うはずですが。

〇〇整体院は「良さそうだな」と。





ここで重要なのは、いろいろな情報を得て、あなたはこの整体院が「良さそう」だから選択したのです。

あくまでも「**良さそう**」なのです。

実際に「良い」と判断できるのは、行ったあとであるということです。

もちろんこれは整体院に限らず、全ての業界で同じです。

あなたの会社がどんなに「良い物」を提供していたとしても、お客さんが「良さそう」と思わなければ売れないのです。

そしてお客さんは「良い物」ではなく、「良さそう」な物を購入するのです。

良い物も伝えなければ伝わらないことを頭に叩き込んでください。

良い物であることを分かってもらいたければ、「良さそう」と思ってもらう必要があります。

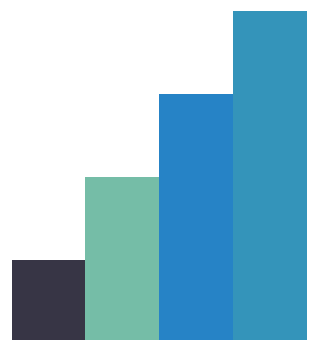
その「良さそう」な商品やサービスに触れてもらった後に、ようやく商品のすばらしさや良さが伝わり良い物であると判断されます。

では、どうやってお客さんに「良さそう」と思ってもらうのか？

必要なのは『伝える』ということです。

「これは良いですよ」と伝えることは絶対に必要なのです。

黙って良い物を作り続けていればいつかは分かってくれるというような日本人のまじめで謙虚な考え方は美しいかもしれませんが、それだけで伝わることはほぼありません。





何かの拍子でそれが伝わることも極まれにありますが、そんな可能性を期待するようなものはビジネスとして成立しません。

宝くじに当たるのを待っているようなもので時間とお金を費やし続ける穴の開いたザル状態です。

あなたの商品やサービスが良い物であればあるほどしっかりと良い物であるという真実を伝えていかなければいけません。

しかし、勘違いしないでほしいのは伝えるべきことを伝えるのであって、嘘を伝えたらそれは詐欺です。『良い物』であることが大前提です。

あなたもきっとお客さんのためになるとても良い商品、サービスを扱っているはずです。

それを余すことなくしっかりと伝える行動をしていってくださいね。

