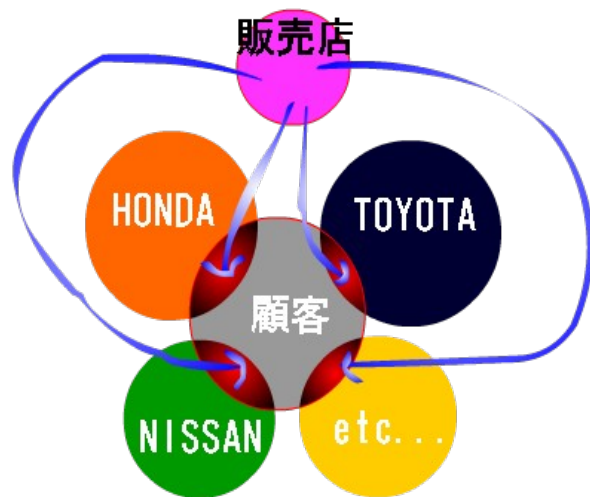


稼ぎの境界線を制覇せよ（自動車販売編）

マッドネット博士のスピードアイデア起業マガジン

■稼ぎの境界線を制覇せよ(自動車販売編)

図:自動車販売における稼ぎの境界線



車を購入するというのは通常大きな決断を要します。
念入りにネットなどで情報を収集し、そして実店舗まで足を運び
自分に最適な車を真剣に選びます。

しかしながら現在の自動車販売店舗には、自社の車しか取り扱わないという
暗黙のルールがあるようです。

これはまったくもって顧客のニーズに答えていない。
まだまだ他社の車も迷っているところで、自社の車だけを
宣伝する。「あんたは売りたいだけでしょ？」こうお客様に
感じとられてしまっは売れるものも売れません。

あくまでもお客様は他会社の車も含めて検討しているということを
きちんと把握しなくてはいけない。

「お客様なら他社の車になってしまいますが^^; この車が良いのではないですか？」
「良かったら紹介いたしますよ。」
こんな販売員をお客様は望んでいるのです。
もちろん自社の車の売上は落ちるかもしれませんが
紹介料という名目で収益をあげることも可能にすれば良いだけなのです。

さらにお客様に喜ばれる販売形式は、もちろん一度店舗に足を運んだだけで
他社の車も比較検討できる店舗スタイルであることは言うまでも無い。

■まとめ

稼ぎの境界線は、「買いたい人」と「車」の狭間に存在する。
売りたい人は、この境界線に顔を出す必要があるんです。
「すべてを比較してみましょう。そこで決断してみませんか？」
「買いたい人」と「車」の境界を行き来すれば売れはじめます。

立ち位置をいつも購入者と同じ視線にあわせることで、リアリティが生まれ
アクションを誘発できるものなんです。悪用厳禁！

マッドネット博士
茂野太陽

このレポートが参考になりましたら以下をクリックして応援投票を御願います
YES⇒<http://clap.mag2.com/houhuthaev?kkaicar01>