

初めまして！木曾稔です！



こんにちは！ニュースレター作成代行センターの木曾稔（きそみのる）と申します。
ゴルフと山登りが趣味です！

全国の工務店様を対象に、ニュースレターのひな形を作成し、工務店経営者様の「見込み客獲得」のお手伝いをしています。

現代では、昔のように、「良いものを作っていれば勝手に売れていた」という時代ではなく、また、「買いたい顧客」に当たるまで営業を繰り返すといった昔ながらの営業方法では、全く売れない時代となってしまいました。

私自身、かつては住宅販売の営業マンを経験しています。

そのころの知識と経験、そしてマーケティングの知識から、今、工務店経営者が利益を上げるにはどうしたら良いのかということを考え、それを解決するためのツールを作成しています。

「良い商品を作れば売れる」という勘違い

これから7日間で、「工務店経営で継続してお客さんを獲得し続け、利益を長期的に安定させる方法」についてお話していきます。
今日お話するのは、「良い商品を作れば売れる」という「勘違い」についてです。

このお話を知っておくことで、これから先のあなたの経営がグッと楽になりますよ。

しかし今、あなたは、「え？それって正しいんじゃないの？」と思ってはいませんか？
たしかに、長らく日本では、これは正しいとされ、あらゆる営業本や経営本にも、一般常識らしく書いてあることがほとんどです。
ですが、考えてみてください。

日本の会社作り出す、あらゆる商品はとても良いものが多いですか？

「ボールペン」1つとっても、海外では真似できない細かい技術が使われています。
しかし、それが普通にコンビニで200円～300円で手に入ります。

と、同時に、百円均一で、海外で安く作られたボールペン10本入り売られていたりします。
それに伴い、コンビニのボールペンの売り上げ個数は下がっています。
ほら、このように、良い商品を作っても「売れる」とは限らないわけです。

ですが、多くの経営者はここで間違った行動を起

こそうとします。

どんな行動かというと・・・

「もっと品質を上げてもっとサービスを良くして
もっと付加価値を付けて・・・」という行動です。

付加価値の高い商品ほど売りにくい

しかし、「付加価値の高い商品」ほど、売りにくい
という矛盾があることにまずは気づきましょう。
なぜなら、付加価値が高ければ高いほど、「説明」
が必要になるから

例えば、「関アジ」をご存じでしょうか？

大分県の佐賀関で水揚げされるアジのことです。
海流が強く、エサとなるプランクトンが豊富な海
域で育つため、とてもおいしいとされ、1尾数千円
という高値で取引されています。

もちろん、この金額は海流の良さだけが根拠では
ありません。魚同士のぶつかり合いを避けるため、
網ではなく、一本釣りの手法を取り、重量ではな
く、泳いでいる魚を見てから価格を決める「面買
い」を採用することで、手が触れず魚がストレス
を感じないようにしています。

しかも、出荷に関しては、1番新鮮に保てる「活け
締め」という状態で出荷されます。1尾ずつにタグ
シールを貼り、取り扱い店舗には、「特約加盟店」
の看板を掲示させています。

このように「おいしさ以外の情報」が理解され、ブ
ランドとして認知されているからこそ、お客さん
はアジ1尾に数千円を納得して支払うのです。

ただ、ここで少し考えてほしいのは、関アジのよ
うに、美味しさ以外の情報、たくさん手をかけて
いることや、そのブランド価値などの情報が、

あなたの会社の商品ではお客さんに伝わっ
ているでしょうか？

もし、伝わっていないのなら、お客さんから見
ると、どれだけ素晴らしい商品であったとしても、
他と同じような商品に過ぎないということです。

関アジのように、「目に見えない情報」こそが付加
価値なのです。そして、その付加価値は、
お客さんに伝わらなければ、「ない」と同じこと
なのです。

さらに、付加価値が高ければ高いほど、それを説
明するのに時間がかかり、お客さんにはわかりに
くくなる。

あなたの会社の商品やサービスは、とても良いも
のなのだと思います。ですから、こうしてこのメ
ールセミナーを読んでもらっているのだと思い
ます。ですが、あなたが「うちの商品は本当に良い
ものなのに・・・」とっているとすれば、
その「良い」が伝わっていないのです。

最近、関アジの成功を見て、魚のブランド化が進
められていますが、成功例が少ないのが実情です。
結局、関アジでは伝えきれた、商品の「情報」が、
ほかのブランド魚では伝えきれないというこ
とです。

実はあなたの会社はサービスを売っている

例えば、会社の業務内容を説明するにも、少し前
なら、「新築で家を設計する工務店」「お風呂のリ
フォームの専門家」など、明確に答えることがで
きました。

しかし、今は

「世帯年収が 400 万円以下の方でも、新築物件が建てられるようにプランを立てて、設計する会社」「水回りで故障して部分を無料で点検して、適正なりフォームを提案、計画、そして代行まで自社で行える会社」

など、1 度聞いただけでは、あまりよくわからない会社が非常に多くなっています。

あなたの会社もまさにこういった状況ではないでしょうか？

これを一言で言えば、

「昔は商品売っていたのに、今はサービス売っている」

ということです。

商品はたいていの場合、目で見えて、触れることが可能です。手に取ることのできる商品であれば、お客さんに「これです」と示すことができます。

しかし、サービスは手に取れません。

「家作り」はその代表格ともいえます。依頼されたお客さんに「この家です」と伝えることなど無理ですよね。今から建てるのですから。

さらに先にもお伝えしたように、

「世帯年収が 400 万円以下」「プランを立てる」などのサービスが満載です。企画書を作って、設計書を作って、ミニチュアを作って、それでも契約に至らないなんてこともあるはずです。

そもそもお客さんと会えない

つまり、あなたが販売している

「付加価値の高い商品」「目に見えないサービス」というのは、じっくりと説明して初めて売れる商品だということです。ましてや、「家」というのは、人の人生上で最も高価な買い物の一つです。

にもかかわらず、お客さんに会って説明することそのものが難しくなっています。

おそらくあなたのもとにやってくるのは「家を建てることを前提としたお客さん」だけであるはず。ですから、それ以外の、

「今後、家を建てたくなるかもしれないお客さん」には全く会えないという事態に陥っていると思います。

この部分をどう具体的に解決するかというようなことを書いている営業本などはほとんどありません。

価格競争に陥るメカニズム

現代は、パソコンやスマートフォンで手軽に検索できる時代です。あなたもなにかを調べるとき、検索をしているはず。例えば、このメールセミナーを読むことになったきっかけは、あなたが「自分の悩みを解決策」をネット上で探していたからではないでしょうか？

それと同じように、お客さんは、あなたの会社に加えて、他社の商品も一緒に検索します。その結果、他の会社と比較されることになります。当然、お店にお客さんがやってくる確率も低くなり、商談が決まる可能性も低くなります。そして、「価格競争（値下げ戦争）」に陥る理由はまさにここにあります。

「お客さんは商品が直感的に理解できない」

「だから、どれを選んだらいいかわからない」

お客さんの商品に対する理解度は、あなたが 100%理解しているとすれば、その 3~5%程度だということを覚えておいてください。

検索すれば他社比較が容易とはいえ、商品そのものがよく理解できないので、**お客さんは結局なにを選択基準にすればいいかわからないのです。**

でも、営業マンに聞いてしまうと、売り込まれそうでいやだから、結局自分で判断します。

結局、「失敗したとしても、一番ダメージの少ない、安い金額の商品を買う」という行動を起こします。

しかし、お客さんの多くは、「お金を払いたくない」のではなく、むしろ、支払う金額よりも価値が高ければ、喜んでお金を出してくれるのです。

でも、その**判断基準がわからない**からこそ、価格競争が起こってしまうのです。

ということは逆に言えば、

「価値判断の基準」を教えることができれば、そしてその基準にあなたの会社が合致していて、価格より価値が上回ることを十分に説明できれば、

お客さんはあなたから喜んで商品を買いたいと思うようになるわけです。

つまり、「良い商品を作れば売れる」のではなく、**「お客さんに判断基準を伝え、価値の説明をする」**ということが大切なわけです。

これがすべてのビジネスに共通する、大前提であり、ほとんどの人が勘違いしている事実です。

そしてそれを行うのに、工務店さんで最も効果的で、弊社で提案しているのが、「ニュースレター」というものです。

すでに、弊社では、全国通算で 1000 社もの工務店様に「ニュースレター」をご利用いただき、数々のご好評をいただいております。

明日はこの「ニュースレター」というものの効果について詳しくお話します。

ぜひ明日も読んでくださいね。

木曾

P.S.弊社では、ニュースレターを作ったことがない人でも、

30 分でニュースレターが作れてしまうひな形を提案しています。

初回、1 か月は無料でお試しできますので、あなたがもし、

「見込み客を効率的に集客して、判断基準を教えて、自分の会社のサービスの価値を伝えたい」

と思うのであれば、

今すぐ下のリンクをクリックし、

無料で弊社のニュースレターをお試しください！

<https://wx10.wadax.ne.jp/~toolassist-co.jp/FormMail/trial/trial.html>

<お問い合わせ>

ニュースレター作成代行センター

<http://www.01letter.com/>

(有)ツールアシスト

代表 木曾 稔

〒700-0975 岡山市北区今 2 丁目 4 - 1 0

TEL:086-242-2838 FAX:086-242-2833

E-Mail: news@01letter.com

※なにかわからないことがあれば、お気軽にお問合せくださいね！