

# Google検索結果147万件中2位に

## 100円ショップはなぜ急成長したか？

### 安さ以外に目を向けてみると...

先日、毎年活躍を続けるあるサッカー選手のインタビューをテレビで見ました。彼は24時間365日サッカーがうまくなると考えていると言っています。

例えば食事の時。高級なものをたくさん食べるのではなく、サッカーがうまくなる体を作るためにはどんなものを食べればいいのかを考え、研究しているのです。睡眠についてもサッカーに繋がる寝方や時間などを模索していると言います。

テレビで別のスポーツを見ていてもサッカーに活用できないか自然に考え、試してみようという考えが、経営者にもあるのです。

先日、毎年活躍を続けるあるサッカー選手のインタビューをテレビで見ました。彼は24時間365日サッカーがうまくなると考えていると言っています。

例えば食事の時。高級なものをたくさん食べるのではなく、サッカーがうまくなる体を作るためにはどんなものを食べればいいのかを考え、研究しているのです。睡眠についてもサッカーに繋がる寝方や時間などを模索していると言います。

テレビで別のスポーツを見ていてもサッカーに活用できないか自然に考え、試してみようという考えが、経営者にもあるのです。

先日、毎年活躍を続けるあるサッカー選手のインタビューをテレビで見ました。彼は24時間365日サッカーがうまくなると考えていると言っています。

例えば食事の時。高級なものをたくさん食べるのではなく、サッカーがうまくなる体を作るためにはどんなものを食べればいいのかを考え、研究しているのです。睡眠についてもサッカーに繋がる寝方や時間などを模索していると言います。

テレビで別のスポーツを見ていてもサッカーに活用できないか自然に考え、試してみようという考えが、経営者にもあるのです。

先日、毎年活躍を続けるあるサッカー選手のインタビューをテレビで見ました。彼は24時間365日サッカーがうまくなると考えていると言っています。

例えば食事の時。高級なものをたくさん食べるのではなく、サッカーがうまくなる体を作るためにはどんなものを食べればいいのかを考え、研究しているのです。睡眠についてもサッカーに繋がる寝方や時間などを模索していると言います。

テレビで別のスポーツを見ていてもサッカーに活用できないか自然に考え、試してみようという考えが、経営者にもあるのです。

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 —3—

§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

★無料音声セミナープレゼント中  
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」  
⇒http://www.kokyaku-follow.com/  
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/

知らずのうちに、買い物をしつづけたことになり、物力が一杯になっていくという経験を私は100円ショップでしました。

これは安いからとか品揃えがいいからという理由だけでありませぬ。「あくそういえばこんな商品欲しかったよな」「そうそうこれこれ、これが必要だった」と感じ、欲しかったこと、必要だったこと、気づいて購入したのです。

最初から購入しようと思っただけで、店に行ったらわけはありませぬ。

つまり予定外の買い物

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

競争を勝ち抜くことは販売コストがネットや通販に比べて高い保険営業パーソナルには厳しいのです。一方競争がない分野もあるのです。それが潜在化しているニースの分野なのです。それをお客様に気づかせること、喚起することで簡単に購買に繋げることができると、買う予定のないものを思わず買ってしまう100円ショップのように、動画はもとも

まずはお客様とのニースを掘り起こすことがスタートです。お客様の口から「そう言われてみれば、必要だね」「そ、うそうそんな〇〇が欲しい」という言葉がでるようになります。営業を考えてみて下さい。

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

## 動画投稿サイトの絶大な効果

### ネット検索結果で簡単に上位に

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

「100円ショップから学ぶ保険の売り方」

100円ショップにきつとあなたも行ったことがあるでしょう。私もよく利用します。

100円ショップを経営する上位5社の200

## 料理も営業も順番で結果に違い

### 同じ材料＝商品でも扱う側の腕次第

「料理から学ぶ順番とアイミング」

目の前に高級な魚が並びます。これをまったく同じ道具と調味料を使って味付けをして料理します。超一流料理で腕を振るうパテランの板前と料理をほとんどしたことのない素人では果たして同じようにおいしい味になるでしょうか？

魚も同じで加える調味料の量まで十分たがわず一緒です。理屈だけを考えれば同じ味になります。ですが、注意が必要ですが、あなたが今当たり前だと思っている話の順番とアイミングを変えただけで、今までとまったく同じ商品や提案を売っても結果が変わるかもしれないのです。

話す内容を一生懸命勉強する営業パーソナルが多いのですが、おいしい料理を作る時のように順番とアイミングも考えてみて下さい。

「料理から学ぶ順番とアイミング」

目の前に高級な魚が並びます。これをまったく同じ道具と調味料を使って味付けをして料理します。超一流料理で腕を振るうパテランの板前と料理をほとんどしたことのない素人では果たして同じようにおいしい味になるでしょうか？

魚も同じで加える調味料の量まで十分たがわず一緒です。理屈だけを考えれば同じ味になります。ですが、注意が必要ですが、あなたが今当たり前だと思っている話の順番とアイミングを変えただけで、今までとまったく同じ商品や提案を売っても結果が変わるかもしれないのです。

話す内容を一生懸命勉強する営業パーソナルが多いのですが、おいしい料理を作る時のように順番とアイミングも考えてみて下さい。

「料理から学ぶ順番とアイミング」

目の前に高級な魚が並びます。これをまったく同じ道具と調味料を使って味付けをして料理します。超一流料理で腕を振るうパテランの板前と料理をほとんどしたことのない素人では果たして同じようにおいしい味になるでしょうか？

魚も同じで加える調味料の量まで十分たがわず一緒です。理屈だけを考えれば同じ味になります。ですが、注意が必要ですが、あなたが今当たり前だと思っている話の順番とアイミングを変えただけで、今までとまったく同じ商品や提案を売っても結果が変わるかもしれないのです。

話す内容を一生懸命勉強する営業パーソナルが多いのですが、おいしい料理を作る時のように順番とアイミングも考えてみて下さい。

「料理から学ぶ順番とアイミング」

目の前に高級な魚が並びます。これをまったく同じ道具と調味料を使って味付けをして料理します。超一流料理で腕を振るうパテランの板前と料理をほとんどしたことのない素人では果たして同じようにおいしい味になるでしょうか？

魚も同じで加える調味料の量まで十分たがわず一緒です。理屈だけを考えれば同じ味になります。ですが、注意が必要ですが、あなたが今当たり前だと思っている話の順番とアイミングを変えただけで、今までとまったく同じ商品や提案を売っても結果が変わるかもしれないのです。

話す内容を一生懸命勉強する営業パーソナルが多いのですが、おいしい料理を作る時のように順番とアイミングも考えてみて下さい。

# インターネットで買の手の使い方と売りの工夫