



# 創業パワーアップ講座

## 第3回

### それでも売れる方法を考える

資料ダウンロード・サイトへのリンクなどは  
下記URLまたはQRコードから可能です。

※ご感想・ご要望などいただけたら嬉しいです。



<https://www.shikake.info/ageo2020/>

売上UPの総合専門店  
しかけづくり

代表 山崎 浩司

〒330-0856 埼玉県さいたま市大宮区三橋 1-603-4  
TEL : 080-5860-2626  
E-Mail : yamazaki@shikake.info  
<https://www.shikake.info/>

埼玉県内の中小企業～個人事業を対象に、チラシ・動画等の制作や、販促のコンサル・OJT を行っている。また商工会議所・商工会をメインに、「販促・営業・IT」の専門家としても活動。ローコストかつしっかりくる販促手法の提案・サポートに定評。



# 今日お話しすること

---

- 「販売方法」以外の売上向上策
  - お客様も納得する「差別化」
  - 複数シナリオの考え方
- 
- 柔軟な変化のための「切り口」を見つける
  - もしもの時の代替案 ~今のうちにできること

まずは各々に出した課題の進捗についてヒアリングし、フォロー

- アドバイスさせていただいてから本題に入ります。



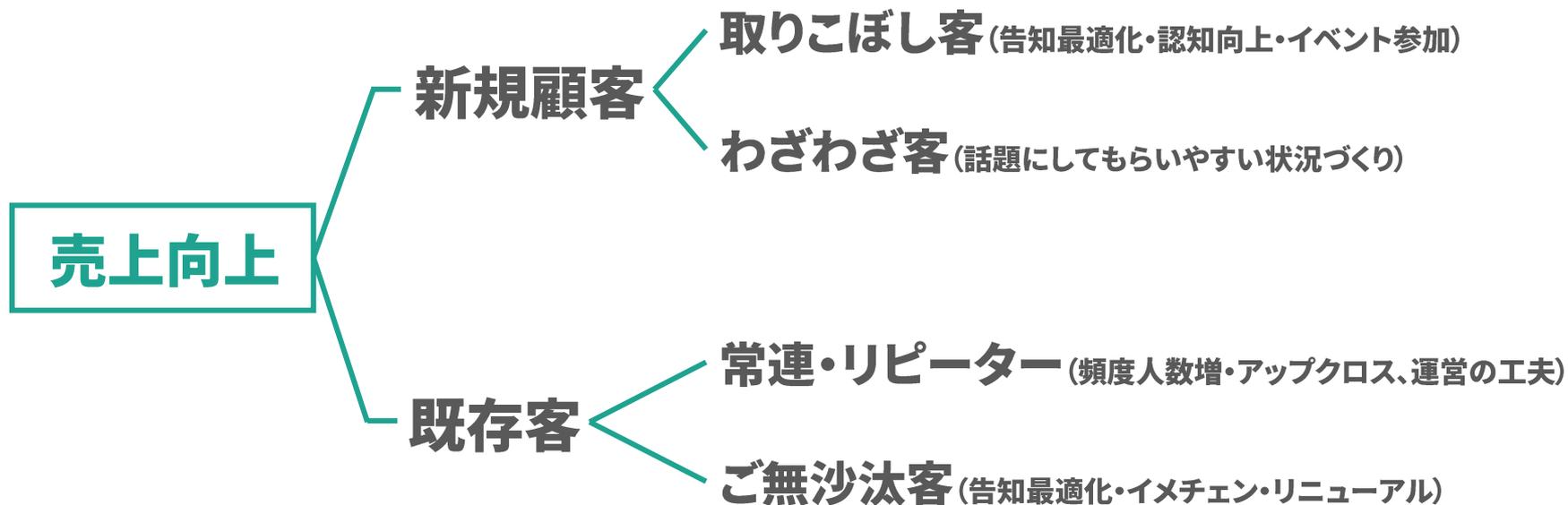
# Chapter 1.

---

柔軟な変化のための

「切り口」を見つける

# 狙う相手(リピート・新規)によって、「打ち手」も変わる



現時点での販促活動のヌケモレをチェックし、取りこぼしを減らしつつ、現実的なところで常連・リピーター層からの売上を伸ばす。

一方長期的な取組みとして「わざわざ客」増加も意識するくらいのバランスが理想的だと思います。

# 販売方法ではなく本質的・長期的な目線で、 売上を安定・向上させる(選んでもらえる)方法

商売繁盛のきっかけは、販促だけではなく「信頼感」や「商品そのもののリニューアル」、「雰囲気や居心地」など多岐にわたります。

## 1.商品サービスの先にある価値ある「何か」を打ち出す

→ 難しい、長年かけて積み上げていくもの。**信頼感醸成**やブランディングの領域

## 2.喜ばれる／独自の切り口で、「違う商品」を提案する(※資料)

→ 商品の四則演算・視点ずらしなどで、**独自のポジション**を作り新規顧客を獲得

## 3.売買・販促以外の部分で付加価値をつける

→ **接客・居心地・副産物的なサービス**で、単なる「商品サービスとカネとの交換」から脱却

上記3つに共通するのは、自分のアタマで考え工夫できること。  
売り方以外のところでも改善の余地はたくさんあります。

既存商品・サービス・技術を新しいものに変える際の切り口になります。

### 1.【+】従来のモノに「なにか」を足す

例:○○セット・カメラ付携帯・オンライン○○サービス など

### 2.【-】従来のモノから「なにか」を取り出し、別商品にする

例:メロンパンの「上部分」・大判焼き屋の「あんこ」 など

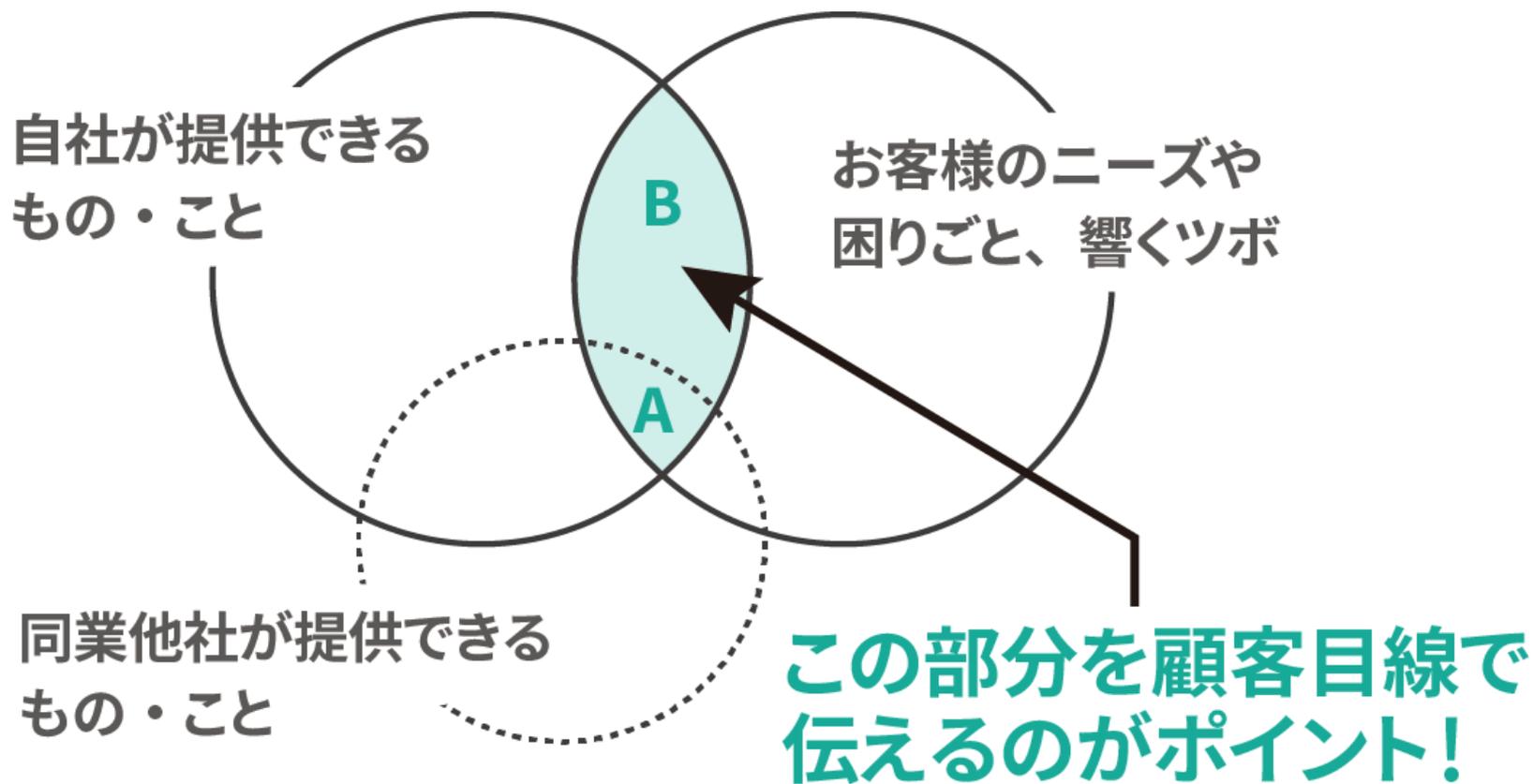
### 3.【×】従来のモノと「なにか」を掛け合わせるコラボレーション

例:焼きまんじゅう味ポテチ・かつや×マルミヤのふりかけ など

### 4.【÷】従来のモノを「新しい切り口」で複数の商品に分ける

例:玉子かけご飯用醤油・限定商品(場所・期間)・商品の「松・竹・梅」化 など

## [資料]独自のポジションづくり② ~差別化は必ずしも斬新でなくてもいい~



商品・サービスづくりにおいて重要な要素になる【差別化】ですが、単に奇抜なことをすればいいということではなく、お客様にとってメリットになる部分(かつ同業他社がやっていないもの)を考えるようにしましょう。



## Chapter 2.

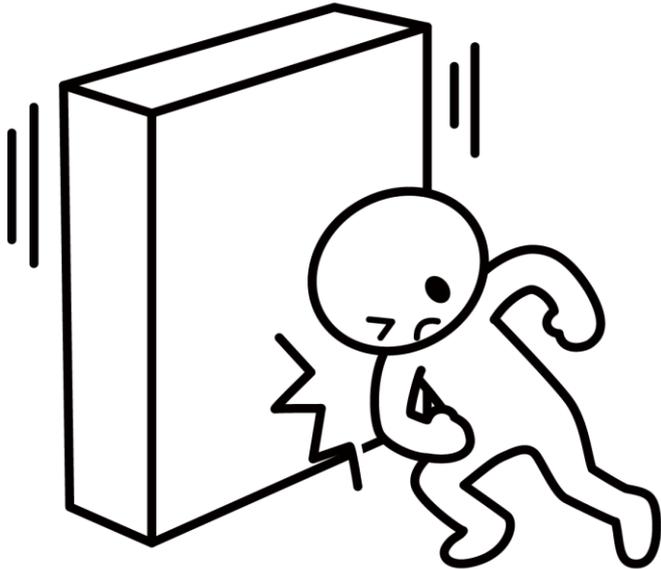
---

もしもの時の代替案

～今のうちにできること

# 複数シナリオの準備①

～正解・満点がない中で、どう動くか?～



残念ながら「〇〇をすれば絶対に売上が上がる」というものはありません。なので売上が安定するまで（安定したとしても崩れてしまったら再び）あれこれ試す必要があります。

考えられるシナリオはいくらでもあります。遠回りに見えがち／考える余裕すらなくなりがちですが、落ち着いてシナリオを作って試していきましょう。

できる限り出費を抑えつつ、

**顧客／商品・サービス／売り方／場所を変えて**

「当たる」まで、もがき苦しみいろいろ試してみることで、活路が見えてきます。

## 複数シナリオの準備②

### ～出稼ぎ・バイトは本業とのシナジーのあるものを～



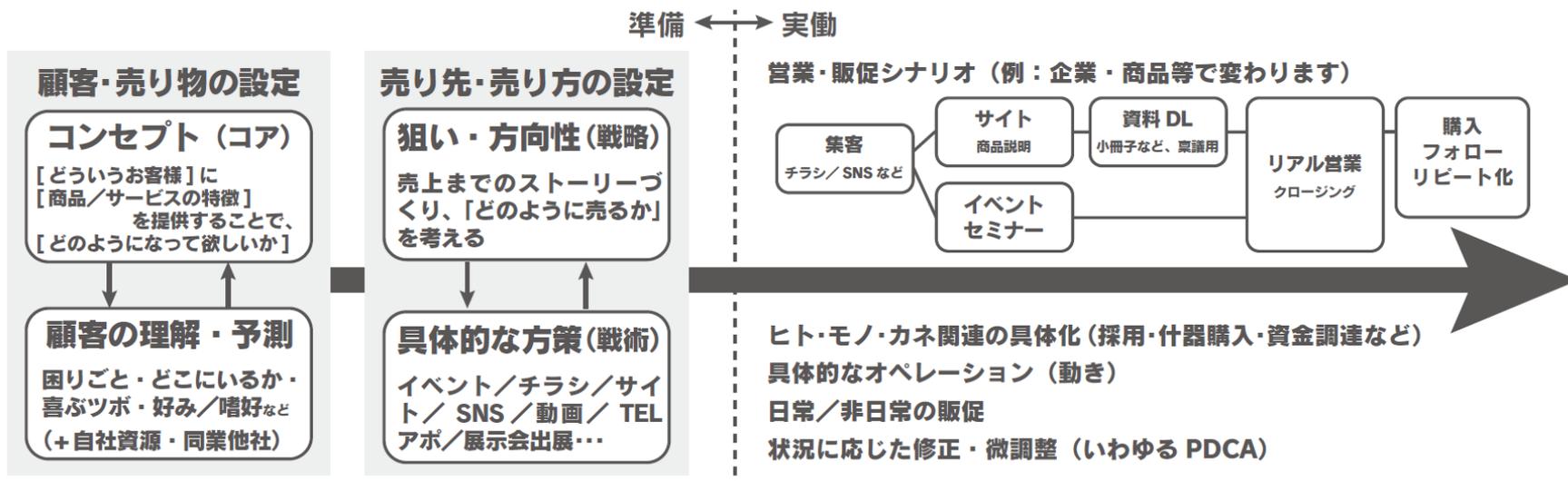
(自分自身も開業してから知りましたが) 割と世の中、本業以外に複数の仕事を持っている人がいます。実情は「本業がうまくいかないからバイト…」かもしれませんが、気持ちの持ちようで「パラレルワーク」に変わります。



別の仕事をはじめるとあたっては、「本業のお客様になりうる人相手の仕事」「本業にプラスすることで差別化につながる」などお金以外のメリットが見込めるものを選びましょう。

**本業のみで売上がほぼ0の状態が続くと、売り方だの信頼感の醸成だのを考える余裕がなくなり、むちゃな営業をしてしまい…余計に売れないスパイラルにおちいります(経験談)。この状況になりそうなら、とりあえずご一報ください。**

# まとめ・おわりに



- **【考える販促】をやりましょう!**
- **【販売・営業のための時間】を毎日少しずつでも作りましょう**
- **チラシ・名刺・SNS更新くらいは自分でできるようにしましょう。**



資料ダウンロード・サイトへのリンクなどは下記URLまたはQRコードから可能です。

※アンケートにご協力いただけると嬉しいです。

<https://www.shikake.info/ageo2020/>

ご清聴ありがとうございました。