

タイトル： 誰に何を？そしてなぜ売なのか？

みなさん、こんにちは。

1年が経つのは早いもので、もう11月。

タイも乾季に入り涼しい風が吹くようになりましたね。

今月のエッセイは『誰に何を？そしてなぜ売なのか？』です。

この間、友人と話しているときに「どうやって集客して良いのかがわからない」と言われました。

その友人は、個人で仕事をしている個人事業主です。

どんなお客様に来て欲しいのか？

自分の商品(or サービス)はどんな人に喜ばれるのか？

なぜ喜ばれるのか？

そもそも、売り(=他との違い)は何なのか？

これらが判らないと集客は難しいかも...と答えました。

まず、お客様は「個人」なのか「法人」か？

自分の商品(or サービス)を使う人は「どんな人」で、「なぜその商品」を使うのか？

やみくもに広告を載せればいわけではないです。

ブログや Facebook に投稿すればいわけではないです。

何かの集まりに行って、写真をブログや Facebook に掲載しても、ターゲット(=お客様になってほしい対象)を間違っていると意味を成しません。

ちなみに私の場合は、100%法人相手の仕事なので、ブログや SNS は集客のツールとして全く使っていません。

私個人がどうこうというよりも、会社の仕事内容が問われるビジネスなので、それらを構成する「仕事の品質」、「社員のレベル(能力、言動、行動)」に力を注ぐことになります。

何かのビジネスをしている人は、会社であれ個人であれ「ターゲット層はどこなのか?」、「自分の商品は何なのか?」、そして「その商品を通じて、なぜ喜ばれるのか?」を考えると、おのずと答えが見えてくるのではないのでしょうか?

何かのご参考になれば幸いです。