

市場をつかむ

一発屋と継続的に稼ぐ人の違い

あなたは、一発屋と継続的に稼ぐ人の違いをご存知ですか？それは「よく知る市場」で戦っているかどうかです。継続して稼げる人は、商品を変えても自分のよく知る市場でしか戦いません。

しかし、一発屋の人は毎回毎回商品を真ん中にして考え、市場をコロコロ変えています。これでは非常に効率が悪く稼げません。なぜなら、市場を変えるということは調査からスタートし直すことで、時間とコストが懸かってしまうからです。

また、売れない人のいちばん大きな勘違いは、商品がよければ売れると思っていることです。しかし、いくら商品がよくても、「買いたい。それを売ってくれ」と市場の方が寄ってくることはありません。あなたがその市場に商品をあわせていくしかないのです。

ただし、自分のよく知る市場であれば、見込み客が何に困っていて何を望んでいるかがよく分かっています。そこに、焦点をあわせ解決策として商品を提供すればいいだけです。しかし、売れない人は、先に商品を作り、その商品を望む人（市場）を探しに行きます。

これは、鉾脈を探すのと同じです。もし、あなたがビギナーズラックや他人からの紹介で、素晴らしい顧客を得たというなら、その記憶はすぐに捨ててください。それは、あなたを天狗にするために、悪魔の陽動作戦であり、簡単に引っ掛かる人間なのか見られているのです。

また、あなたはひょっとしたら、「古く機能性の悪い倉庫でかつ、アナログな管理体制だから、いい客が取れないのだ」とそう考えているのではありませんか。そして、もし、「次こそはいい客を当てて、これまでの自分に対するマイナスの評価を帳消しにするぞ」と、こう考えているとしたら、まちがいなくあなたは、そのマイナスを膨らませるだけでしょう。

ビジネスで稼ぎたいければ、『自分のよく知る市場以外、手を出さない』、これが「鉄則」です。もし、目の前に儲かりそうな商品が出てきたとしても、それはチャンスではありません。商品自体にチャンスがあるのではないのです。

常に、自分を疑う癖を付ける

ビジネスは「掛け算」です。1つの要素が抜けるだけで、反応がガタ落ちするだけでなく、ゼロになるのです。そして、上手くいっていない人に限って、これまでの独自の解釈で過去の成功体験の要素を入れたがります。要するに「流される」のです。

もし、あなたが上手くいっていないという認識があるならば、まず「古い固定概念を捨てる」ことです。そうしないと1つの腫瘍が、周辺までも腐食して行きます。スキルや知識は地道に積み上げなければならないのに対し、腐食は一瞬で拡散するパワーを持っています。

それだけ悪というのは、エナジーパワーが強いのです。では、どうしたらいいのか？それは、日に1度でも自分の言動を振り返り、『常に自分を疑う』ことです。

簡単に言えば、できるだけ早く問題箇所を早期発見し、軌道修正するということです。ところが、敗退する人は自分の論理に思い入れが強く、このアクションが取れません。なぜなら、まさか自分が間違っているなんて、思ってもいないからです。

だから自分を、常に疑わなければいけません。1回や2回いい反応が取れたからといって、天狗になったらお終いです。反応が取れたときは必ず自己分析し、どの要素が合致したのか、原因が良かったのか、プロセスが良かったのかを、定性的定量的に突き止めることです。

この地味な計測作業の繰り返しは、あなたのマーケティングの精度を高め、スキルに変えていきます。何でも「反復練習」です。上手くいなくて当たり前という気持ちで、沢山トライすることです。もし今、数をこなすことを避けているようなら、逆に要注意です。

商品や他人に頼るとビジネスは失敗する

あなたは、いい商品を扱っていますか？いい商品を持つことはいいことですが、逆に商品に頼るということで販売戦略が甘くなってしまう。マーケティングは「売れる商品などないのだ」「そもそも商品など売れないのだ」という前提に立って構築するものです。

今は、どこの会社もそれなりにいい商品を扱い手厚いサービスをしています。だから、会議をしたくらいで出てくるような、ちょっとしたアイデアで売れることはないのです。では、どうしたらいいのか？

それは、販売戦略をきちんと立てることです。だからと言って広告代理店や販売のプロにお願いしても売れません。ネット広告やチラシ作成に多額の資金を投入しても売れません。セミナーや展示会をしたところで売れません。

これは冷静に考えれば、当たり前です。広告代理店は広告を取るのが仕事、商品を売るのはあなた自身です。販売のプロに頼んで活動すれば、飛ぶように売れるかといえば売れません。「売れない」というのは、よい商品を仕入れたり開発すれば売れると錯覚した結果です。

広告を打ったり、DMを出したりしても、さっぱり反応が悪いのは、形だけ真似ているからです。販売のプロや営業のコーチングを受けても売れません。何故なら、あなた自身が市場を決めなかった結果、つかみ切れなかった結果が、ただ表面化したにすぎないからです。

そうです。ほんとうに自分の商品を売るのは、あなたのハラひとつです。もし、ほんとうにいい商品があって、世の中の多くの人に知ってもらいたいのであれば、きちんと販売戦略を考えることです。そして他でもない、あなたがつかんでいる市場に、提案を変えながら何度も何度も、それを投げ入れることです。

以上