

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- 逆境を乗り越える人
- 売れないのは「単なる〇〇」だから
- 「体験」をプラスする
- 顧客に喜んでお金を払ってもらうには

## 実店舗ならではの売上アップ方法

by 田村真二

油断は禁物です。緊急事態宣言の解除後も新型コロナウイルスの感染者数はじりじり増えており、大阪・兵庫・宮城に続き、東京・京都・沖縄では、まん延防止等重点措置が適用されています。

一方で、ワクチンの接種率が進んでいくにつれ、世界的にも感染の拡大ペースが抑えられていくことが期待されており、その場合、「コト消費」といわれる体験型の消費が爆発的に伸びることが予想されます。当分は、コロナ感染者数の状況で一喜一憂する状況が続きますが、引き続き気持ちを引き締めて取り組んでいきましょう。

今日のサクセスは、自身が経営するカフェで 50 万ドル (5000 万円) の借金を抱え途方に控えていた経験を持つアメリカの女性起業家、ステイシーさんから聞いた話を紹介します。

彼女は借金をきれいさっぱり返済しただけではなく、数億円の利益が出る店に変えた実績を持ち、現在はその成功をもとに、小規模事業主を対象としたマーケティングコンサルタントとして活躍しています。今日の内容は、実店舗を経営するすべての人に参考になると思います。

## 逆境を乗り越える人

不確実な未来、変化、混乱、成長を脅かす恐怖が、私たち全員の前に立ちはだかっていることは間違いありません。どんなビジネスであれ、いつも順風満帆にいくとは限りません。むしろ苦難のほうが多いでしょう。

ですが、その「出来事」により、一時的に影響を受けたりしても、すぐに集中を取り戻して、逆境に覆い隠されたチャンスを見つける。あるいはまた、自ら創り出せる経営者・マーケターになりましょう。

まずは、「大丈夫、この程度ならまだいい方だ」と考えて冷静さを取り戻しましょう。次に、「いまこうなっているのは自分のせいだ」と考えましょう。国が悪いとか、誰が悪いとか、という考えを脳から消しましょう (時間の無駄ですからね)。

というのも、「成功者ほど、原因や責任が自分にあることを即座に認める」からです。それこそが、「自分で状況を改善できる、変えることができる」と実感できる唯一の方法だからです。他人に責任を押し付ける人は、こうした自由やコントロールを自ら放棄しているのです。

さらに重要なことは、**逆境を乗り越える人は、変化に対して柔軟に、かつ、一早く対応・適応**します。そうやって、時間をかけて「完璧な決定」をするよりは、「いまひとつかもしれない決断」をすぐに下して、断固たる行動を取ります。なぜか？

今日紹介する女性起業家ステイシーさんもそのひとりですが、状況を変えるためには、今までとは違う行動を自ら起こさない限り、問題の解決や改善はあり得ないということを自覚しているからです。

## 売れないのは「単なるピザ」だから

経営不振のあるピザ屋から相談を受けたステイシーさんは、「あなたの店のピザが売れないのは、単なるピザとして売っているからよ」と言いました。彼女が何を言いたいのかわかりますか？

ピザはそれ以上でもそれ以下でもありません。ジョンのピザはトッピングが多めかもしれませんし、ニックのピザはかまどで焼いた生地が厚めのピザかもしれません。

それでも、**ピザはピザ**です。ピザはスーパーでもコンビニでも簡単に手に入れられる商品なので、消費者は見た目や味にそれほど違いがなければ一番安いピザを探します。

ドミノピザのように「毎日お持ち帰り半額」「週末限定 50%OFF クーポン」という宣伝文句は何十回も目にします。しかし、これでは「低価格の争い」になるだけです。その上、安さだけを求める一時的な消費者ばかりが集まってきます。そうした消費者は、他にもっと安い価格で売っているピザ屋があればすぐに離れていくのです。

## 「体験」をプラスする

でも同じピザ屋が、何らかの「体験」を付けて提供したらどうでしょうか？ 体験を付けることで価格だけでは消費者から選ばれなくなります。ステイシーさんはピザのようなシンプルな商品とセットにできる2種類の体験を、具体例を挙げて提案しました。

### ●ロマンチックなデートナイト

- ・係員が駐車場への車の出し入れをしてくれるパーサーサービス
- ・ワインボトル付きの食事
- ・「ロマンチックなネーミング」のスペシャルメニュー
- ・シェフがあなたの名前を入れてくれる

- ・ライブ音楽またはロマンチックな音楽
- ・記念写真をプレゼント
- ・キャンドルが灯るテーブルでの食事



### ●ファミリーナイト

- ・DJが音楽で盛り上げる
- ・ピザ生地作り体験
- ・自分でトッピングを乗せる
- ・あなたの名前入りのピザ
- ・写真を撮って SNS に投稿
- ・ノンアルコールドリンクは飲み放題

このようなパッケージにすれば、「単なるピザ」以上のものが提供でき、割増料金でも納得してもらえます。人々は SNS に投稿して友達やフォロワーに自慢できるような体験には喜んでお金を使うのです。

人々は SNS に投稿して友達やフォロワーに自慢できるような体験には喜んでお金を使う

商品に「体験」を加えることで、価格競争とは一線を画すことができます。人々は安価なものより、このようなパッケージの方をより求めているのです。あなたのビジネスがピザ屋でなくてもこれだけは覚えておいてください。

「単なる〇〇(あなたが販売している商品やサービス)」ではなく「〇〇の体験」を売ることを考えてみてください。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。私はあなたの成功を願っています。それでは次号をお楽しみに！



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/FP。1962年東京都出身。法政大学卒。'85年ジャスコ株式会社(現イオン)に入社。販売担当を皮切りに、小売業・フィットネス事業などで経営全般・新規事業開発・店舗開発・店长・営業企画・マーケティング・人事・経理などの様々なマネジメントポストを歴任。'07年同社退社、会員制健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増をかけた「かけ算式経営」の仕組み導入で高収益企業が多数続出中。全国各地からコンサルティング、講演、セミナー、執筆等の依頼が絶えない。

## 出版・編集・お問い合わせ先

### ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :[info@wellness-biz.jp](mailto:info@wellness-biz.jp)

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

## 免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。

## ●田村真二のオンライン個別コンサルティングのご案内

- ・会員制ビジネス(会員数・客単価・売上・利益アップなど)に関するご相談
- ・マーケティング、新規事業、新商品開発に関するご相談
- ・個人のキャリア・独立に関するご相談  
など、個別コンサルティングではZoom(ズーム)を使って田村と1対1で行っています。

初めての方「初回半額」、半年以上ご継続の方には「長期継続割引」特典があります。

お申込み・お問合せは今すぐこちらをクリック ⇒ [個別コンサルティング](#)