

# 読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。今年の秋も残暑が厳しかったですが、ようやく涼しくなってきましたね。さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

## 【今月の発見】

### 特別扱いで売上アップ!

『特別扱い』は適切なタイミングに適切に行なうことで、売上アップに大きくつながることがあります。そこで今回は上手な『特別扱い』の仕方をご紹介します。

その方法を一言で言うならば、

「上得意客には正式発表前に仮予約を受付けること」

です。

それではトーク形式でちょっとやってみましょう。

スタッフ「いつもお世話になっている山田様に事前にお伝えしたいことがありまして・・・」

上得意客「え、ナニ？」

スタッフ「はい、ご愛用の●●のアップグレード版が2ヵ月後に発売されるのですが、当初は少量生産ですので、正式発表前にご希望を承っておきたいと思ひまして・・・」

上得意客「え、あの●●のアップグレード版が出るの？そうか、それはいいなあ。」

スタッフ「よろしければ仮予約ということで山田様分をキープしておけますがどうされます？」

上得意客「え、そんなことができるの？じゃあ頼むよ。」

スタッフ「はい、確かに。それでは正式なご案内が来月中には届くと思ひますので、その時に正式なお申し込み手続きをして頂ければ確実に商品をご購入できますので。」

上得意客「いや、早めに教えてくれて助かるよ、いつもありがとう。」

上得意客の立場に立ってみると、「特別扱いしてくれたのだから、できるだけ買いたい」という気持ちになります。反対に事前に教えてもらえない場合は、正式案内をみた時に「どうして前もって教えてくれないんだろう？ 所詮、その他大勢なのかな。」とガッカリした気持ちになります。

人間って、こんな単純なことで、買う、買わない、を決めているように思ひますよ！