

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。2月といえば節分。節分は旧暦では新しい年のスタートです。1月の遅れをリカバーできると考えると嬉しいチャンスですね。さて今月もご笑読頂けると嬉しいです。

【今月の発見】

無形サービスを売る！

多くの経営セミナーやビジネス書では「サービスに価値をつけて利益を獲得しましょう」などと語られていますが、実際には「電話相談サービス」や「見積り相談サービス」を有料化するのはなかなか難しいし、お客さんにも理解されにくいです。そこで今回はこれらの無形サービスに対し、自然にお金を支払ってもらう方法を発見しましたのでご紹介しましょう。

この方法のポイントを一言で言うと、

「形の見えるものと組み合わせること」

です。

一体どういうことか？まずは成功事例をお読みください。

中古車ディーラーA社は1台売って利益5万円、という利益率の低さを改善すべく、月会費：500円でいつでも相談ができる「車の電話相談サービス」というプランをお客さんに紹介した。しかし半年かかって、たったの1人しか申し込みがない、という結果であった。そこでA社社長は一計を講じ、「車の電話相談サービス」と車のメンテナンスの基本知識をまとめた「DVD」と「パンフレット」を3点セットでパッケージにした。それを月会費：1,000円で「カーサポート3」という商品名にして販売したところ、次から次へと売れるようになった。ちなみにDVDとパンフの原価はわずか@300円程度である。

何故上手くいったのか？理由は実に単純です。商品購入する段階で手に取って見られるからです。電話相談サービスだけでは手にとって見る事ができないため、イメージしにくいのです。つまり、このような無形サービスを販売する際には、多少強引かな、と思えるようなアイデアでも形のあるものとセットにすると売れるのです。そして結果的に無形サービスで利益を獲得できるというわけです。是非、応用してみてくださいね。