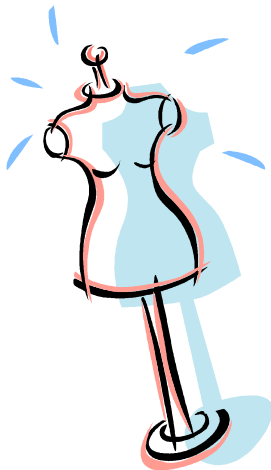


No. 15 ターゲットを絞り、売り方を工夫すると売上アップにつながる

こんな話を聞いたことがあります。



ある田舎の洋品店の店主は、年々売上が減っていくと悩んでいた。この店の商品を見ると、〇〇学校指定の制服関連、高級婦人服などの販売がメインのようです。

売り場はと言うと、年に1回か2回買うか買わないかの商品で埋め尽くされていました。これでは、この地域の客層には全く魅力はなく、売上は下がるのみ…。

そこで、この店主は、改革をしました。それは、これまで、2割程度しかなかった下着類の品揃えを8割に持っていき、制服関連・高級婦人服を2割と、これまで逆の構成に持ってきたのです。

更に、訪問販売を展開し、24時間、電話1本で、必要な商品をお届けするしくみを作りました。しかも配達は、バイクで15分以内。すると高齢者からの注文が増加してきたのです。

更にもう一工夫！

注文を受けた時には、名前・住所・注文をうけた商品名を記録し、次回お電話を頂いた時には、名前だけでお客様のお好みの商品をお届けするというを行いました。

すると、これまで、1日1万～3万円しかなかった売上が、1日7万円～8万円に増加したというのです。

さて、別の靴屋の話です。この靴屋の店長も売り上げの低下に悩んでいました。

この靴屋では、婦人靴・紳士靴と品揃えを豊富にして売っているにも関わらず、売上は年々落ちていくばかり。

悩んだ店長は、これから増えるであろう『高齢者』をターゲットに商売をすることを思いつきました。高齢者の中には、転んでしまったことが原因で寝たきりになってしまう人も少なくありません。そこで、『転びにくい靴』のニーズがあるのではないかと思い、ドイツ製の足に優しい靴に商品を絞りました。商品を絞った分、空いたスペースには、転ばないための『杖』や『滑り止め付き靴下』などを品揃えしました。

すると、その珍しい品揃えが口コミで広まり、高齢のお客様が増加していったのでした。また、靴だけでなく、併せて『転ばないための靴下』も購入され、客単価も増えたそうです。

商品を販売する目的を考え、ターゲットを絞った中で、その顧客は何に困り、どうしてもらいたいのかをじっくり考えること。そして、売り方の方法を工夫すると売上アップにつながるのです。

