



売り込まなくても大丈夫！！それでも「予約で7ヶ月待ちに出来る方法は・・・」

おまかせください！！

はじめまして！ 号



はじめまして！東京都府中市紅葉丘で三商事という塗装店を経営しています

「上神谷 裕治」と言います。

さて、唐突ですが・・・ここで問題です！この名前、なんて読むかわかりますか？検索してみてもいいですよ！

わかりました？検索すると色々でてきませんか？（かみかみや、かみかべや、かみかみや、にわだに、かみがや、かみや・・・）さて、どれでしょうか？

狭い紙面なのでさすがにこれ以上、引っ張れないので・・・正解は、

「かみかべや ゆうじ」です。当たってました？ 絶対によめませんよね？

ぼくはお住まいの「カベ」をぬって

るので、偶然にも「カベ屋さん」ということにもなるのでしょうか？

でも1回だけ聞かれたことがあります。

「これは屋号ですか？」って・・・いいえ！れっきとした「本名です」上神谷って。

そんな「難しい本名の塗装店の代表」がどうしてこんなお手紙をかいたのか？

このお手紙自体、「唐突だ！」とは思いつつも、お送りした理由は・・・

「もっとお客様を集めたい！」

「今一つ集客に悩んでいる、困っている・・・」

「という店主であるあなたのお手伝いをしたい！」と思いたったからです。

「別にウチはそんなこと、心配してないよ！」

「全然大丈夫！お客様はどんどん来てくれるし・・・」

この点に関して特に心配でないのでしたらよかったです・・・

でも・・・「実は・・・そんなにお客様、来ていただけてないんです・・・」

「安くしないと売れないから、なかなか利益がでなくて・・・」

「このままでは廃業とかも考えていて・・・」

もしあなたがそんな思いで毎日お店を開けられているのであれば、まずはこのお手紙を読んでみてください。

そもそも、どうしてぼくがこういったお手紙をあなたに向けて書いたのかというと・・・

「ぼくもこの塗装店のことで 2 年前まであなたと同じように悩んでいたから」です。

明日の仕事がありませんでした・・・

ぼくは 2003 年からこの塗装という、仕事、主に「お住いの塗り替え」をしています。現在 16 年目になります。2 年前はちょうどぼくが三商事を引き継いで最初の年でもありました。

まず、街の塗装屋さんはどうやってお仕事が発生するのか？という所からお話しますと、通常は「〇〇工務店」「□□リフォーム」など「直接お客様とやりとりする会社」があって、そこでお仕事が発生すると〇〇工務店がマージンをいただいて、それから塗装屋さんへ仕事として回ってきます。

塗装に限らず、建築関係のどの業種もこのようなシステムで動いています。

ですが、当店の場合は「塗装店である当社が、直接お客様からお仕事を頂いて、その方のお住いの塗り替えをする」というスタイルです。つまり、仕事をとってきてくれる「□□リフォーム」などの存在はありませんので、自店での営業力が最重要となります。

なので、代表であるぼくが・・・というか代表になる前から、お客様に出会うべく営業をしていたのです。ですが・・・

今年などはおかげさまで「4 月時点で 7 か月先の 11 月まで」塗り替えのご希望を頂いている状態になっていますが、2 年前までは・・・もっと言うとさらにその前は営業マンであるにもかかわらず、お仕事がいただけない状態が続きました。

「始めたばかりだから仕方ないといえ
ば仕方ない」のかもしれませんが、
特にぼくが三商事の営業を始めてから
数年は、本当にきつかった時代でした。

**「今、手掛けている現場があと 2.3 日で
終わるけれど、その次の仕事がない・・・」**

つまり、明日の仕事がないんです・・・。

こんな状態のときが何度も訪れたのを、
今でもはっきり覚えています。そのたび
に親戚や友人に頼んだりしながら、何と
か繋いでいたのです。

しかし、そういった方に「お願い」をし
て仕事をいただいていたので
「安くしか」いただけないんですね。

それにそういったお話だけでは
すぐに限界がきます。このままではいず
れ本当に仕事はなくなってしまう・・・
働いている職人に給料を出してあげら
れない・・・それではあまりにも申し分け
ない・・・。

まず仕事を見つけることが最重要とば
かりに、それまで現場の作業もこなして
いたぼくですが、それを止めて営業の仕
事一本に特化しました。そして営業の常
道である「飛び込み営業」に力を入れる
ようになります・・・。

ですが・・・

飛び込み営業って来られたご経験が
あるならば、お分かりだと思いますが、
「受けが大変悪い」んですね。だから、
すればするほど事態は悪くなっていき
ました・・・。

おまけにチラシひとつ持たずに営業、
営業と向かっていったのです。

でも、いくらお声をかけても、当時の
「リフォーム詐欺」という社会問題も拍
車をかけ、なかなか受け入れていただけ
なかったのです。

**お客様も、そして自分も喜ぶ事の出来る
方法を・・・**

あまりにも飛び込み営業では、将来が
みえない・・・とそれではない「あること」
を始めるようになりました。この種が少
しずつ実になり始めて、今のような「7
ヶ月先までのご予約」をいただけるよう
になっていきました。

**これをもしあなたの商品やサービス
のご提供に生かしていければ・・・**

「お客様にご心配やご負担を与えずに」

「お客様が喜んでくれて」

「無理にお勧めしなくても、あなたの商品やサービスを購入、ご利用して下さって」

「購入やご利用をして頂きたいから・・・と無理をして安くすることも無く」

「あなたの商品、サービスを喜んでリピートして下さり」

「あなたの商品やサービスを通して、お客様と仲良くなれる」

ということが起きます。

ご自身の商品やサービスをせっかくお客様にご提供しているのに、お役に立ちたいのに、そうならないのはあまりにも悲しいことです。それにご自身の生活のこともありますよね。

「このまま商売を続けて行けばかえって、その生活ができなくなってしまう・・・」

そんなご決断をしなければいけなくなってしまうのは、やっぱり、同じ商売をしている身として残念です。だから、

ぼくの今までの活動、経験、結果が「お客様に来ていただき」と思っている方のお役に立てられたら・・・と思い、そのお手伝いをしたいと思うようになりました。

三商事は半年以上先のお客様が待っていてくださっている現役バリバリの塗装店です。考え方ややり方を変えて、お客様に認めていただければ「続けていけるか不安だった塗装店」でもつづけていけるようになりました。

お手伝いを・・・とはいいましたが、ぼくだって、三商事というお店に、これからもお客様を呼び続けて行きます。いわば、あなたとぼくは「同土」です。「お客様に来ていただくためにはどうしたら？」ということについての情報を共有していきたいと思っています。

いままで、**ぼくが実行して経験してきて、その結果のことなどの情報をこのようなお手紙で、月一回、無料にてお届けしていきます。**これをぼくは「ニュースレター」と呼んでいます。

ぜひ、お読みいただいて、あなたのご商売や、サービスのお役に立てていただきたいと思っています。

最後になりましたが、大事なことを一つだけ・・・

最後になってしまいましたが、ぼくがやってきたことですが

「行動した次の日から、すぐに結果が出る方法」ではありません。

地道にコツコツと行っていくようになります。でもその地道さが、花を咲かせる秘訣でもあります。

ですから、もし「そういうのじれったくて、性に合わないんだよね・・・」とか、

「もっとパッとやって儲かる方法がいい」

・・・という方には合わない考え方だと思いますので、お辞めになられた方がいいです。

そうではなく

「地道でもコツコツ続けていきたい」
「お客様が嫌がる売込みはしたくない」
「お客様と仲良くしながら商売をしていきたい」

そんな思いをあなたがお持ちでしたら、まずはこのニュースレターに少しず

つ触れて行ってみてください。

少しずつあなたのすべきことが見えてきますよ！

そしてもっともってご興味を持って頂いたら、こちらのブログもご覧になってください。より詳細で具体的な経験、それに基づく考え方を記事にしていますので、読んでみてください。

<http://kamenraiderdaisuki.com/>
(仮面ライダーが好きな店主の方はより楽しめると思います)

長いお手紙になってしまいましたが、お読み頂いて有り難うございました。次号も 1 ヶ月後にお届けしますので、どうぞまた読んで頂ければ嬉しいです。どうぞよろしくお願いします。(無料でからご安心を！なお、必要が無くなったということでございましたら、下記の連絡先までメールかお電話をください。すぐに配布をストップします。)

~~~~~

発行者 上神谷裕治(かみかべや ゆうじ)

住所 府中市紅葉丘1-1-15

TEL、FAX 042-365-1402

または 090-1504-8833

<http://kamenriderdaisuki.com/page-1299/>

(こちらの URL からどうぞ)

