



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！！

2019年 第 7 号



いつもお読み頂きありがとうございます。

「売込みなんてしなくても、予約で7か月待ちのお店に変えられる秘密をこっそりお伝えしている」

上神谷 裕治（かみかべや ゆうじ）です。

この「集客の情報誌 おまかせください！！」も第7号となりました！

ブログ、メルマガと合わせて「集客のことがご心配で・・・」と言われる方に読んでいただいております。ぜひぜひ、お役に立てていただきたいと思います。

これを書いている時期はGWだと思いますが、個人での経営の店舗の方はなかなかお休み・・・というわけにはいかない方は多いと思います。当店もそんな感じ

ですね・・・でも、徐々に変えていけるかな・・・？と思っています。

・・・というのも、昔は「職人は休日関係なし」という風潮がありまして・・・私の父親の世代はまさにそれでした。そういった風潮と、お仕事を受ける金額が「安かったから」ということもありました。

つまり「薄利多売」という路線でしたから、数をこなさないと利益がでない・・・という構造だったんです。

ところが、少しずつですがそうではなくなってきました。またそうしていかないといけないのです。

なぜかと言えば私のような「お住まいの塗り替え」という商品はそもそも「手間のかかるもの」です。

機械を導入して一気に生産性を上げて・・・ということはできません。ひとつひとつ（というか、一件一件・・・）丁寧に作り上げてこそ、「そのあと長持ちする」塗り替えにすることができるのです。

今は昔と違い塗料の性能、品質も格段に良くなっています。ですからきちんと手をかけてあげれば、長持ちするんですね。

一件において、しっかりとした利益を得られれば、数をこなさなくても大丈夫なのでお休みなどは取りやすくなります。

従業員にもお給料がきちんと支払えて、お休みもとれる・・・そんな職場にしたいと思っています。

今回はそんな「お値段」のお話しをしたいと思います。

どうして値下げをしてしま うのか？

それは「高いと買っていただけない」と思ってしまからです。

私も最初はそうでした。見込みのお客さまが少ないと

「なんとしてでも買っていただこう！」という気持ちばかりが働いて、

かなりの値下げにも答えてしまっていました。

外壁塗装という商品の場合は、現場で作り上げていく商品です。出来ているものをお渡しするのではないので、現場で作り上げているうちに

どうしても出来てしまう・・・のですね。これが値下げに答えられる理由です。

どうしても出来てしまうというのは、

本来掛けるべき手間を省いて、工期短縮・・・

材料の量も適正に使ってない・・・

ということもできてしまいます。これではのちのちの不具合を生む原因を自ら生み出しているということになります。

当店はそういうことはしなかったわけですが、値段は値下げしてお仕事をいただいていた。

だから赤字続きでした。

ですが、ニュースレターを配布するようになり、ホームページを開いて、見込みのお客さまが集まっていたただけようになって気がついたのは

「この人に買っていただかなくても、

次の人(チャンス)がいる」

と思えるようにならないといけな
い・・・ということに。です。

誰にでも買って頂こうとす
るから、安くせざるをえな
いことに・・・

「誰にでも買って頂こうとしなくてい
い」

こう思うことで、値下げを要求してこ
られる方はお断りすることができます。
す。

実は私もこの2. 3年になってからで
す、こういう方をお断りできるよう
になったのは・・・。

やっぱり、そのお店の考え方だっ
たり、品揃えだったり、いらしてくれ
るお客さまは違います。そのお店に
「合う」とでもいいでしょうか？

必ずしも、そのお客様がそのお店のお
値段だったり、その値段の根拠に納得
していただけるとはかぎらないわけ
です。

「この案件を断ってしまうと、もうだ
れも居なくなってしまう・・・だから、
なんと少しでも買って頂かない
と・・・」

あなたがもし営業マンなら、こういう
事態が1度や2度ではないはずですよ
ね・・・。

私もかつては何度もありましたか
ら・・・。

実は先日もチョットした例がありまし
て・・・。

ご自分でご自分を納得させ
ているようでした・・・。

ホームページからのお問い合わせの奥
様のところに、お見積もりのご説明に
言ったときの事です。

その値段が「思っていたよりも・・・少し高めですね・・・」と言われてしまいました。

以前に、お住まいの塗り替えを違う業者さんでご経験があったのと、お隣の方がされたのでその情報も入ってきていたようでした。

「すみません。うちもこれでいっぱいなんです・・・」

これでももし、粘ってきたらその下のランクのお見積もりをお勧めしようと思っていました。

「でも、それだけしっかり工事をする
ことができるんです！」

そこは解ってくれていた様子で

「そうですね。安くするということ
はどこかで省かなければいけないとい
うことですからね・・・材料でしたり、
手間でしたり・・・それに、お隣の方
に聞いただけの情報で比べているか
ら、実際にどのランクの塗料をつかっ
たか？ どういう施工をしてもらった

のか？はわからないことですよ
ね・・・一概に比べるっていうのは難
しいことですよね・・・」

ご自身を納得させるかのように、ご自身でおっしゃっていました。

でも、私は個人的に、この

「チョット高いですよね・・・」といわれた時の“空気感”の居心地・・・でもいいでしょうか・・・がイヤなんです。

その“居心地のイヤさ”がイヤで「・・・じゃあ・・・」と言っては値下げをしまっていたこともあります。

でも、それでも「これでいっぱいなんです・・・」と言ったことによって、相手をご自身で納得いただいた・・・だから、何もしなくてすみません。信じていただいたのです・・・。

とても嬉しかったです！この瞬間は・・・。

もし、このとき、ころころ見積もりを安くして行ってしまえば、

「なんだ・・・いけばこんなに下がるんじゃないか！最初の値段はなんだったんだ？」と

かえって信用されない事態に陥りますので、そういった意味でも絶対にしない方がいいのです。

こういうことを言えるようになった現在と以前に比べると「契約率」は下がりました。

それはこのように「断っていたから」ですが、

その分「客単価」と「売り上げ」はあがったのです。解って頂ける方に絞り込んでいったおかげだと思います。

値段が高いと言われても、下げないで済む方法は、

・できるだけ多くの見込みのお客様を持つ ということです。

「あの人を断ってしまっても、まだご検討して頂ける方はいる」という安心感を得るために・・・です。

それとご自身を「過小評価」しないでください。

あなたの商品は「あなたが提供している」からこそ、そしてそれも含めて、とても価値のある商品なのです。

自信をもってお客様にお勧めしていただいて良い物なのです。

それを「こんな自分が提供しているのだから・・・」と思って控えめになってしまって、これくらいなら買っただけかな・・・？という目線で値段を決めてしまって・・・。それによって少ししか利益が出ない、あるいはほとんどでない・・・というお値段でご提供してしまう・・・。

そうではなくて、あなたがきちんと利益がいただける値段に、自信を持って決めていくのです。

「こういうところにこだわっています！」

「こういうところが他所のお店とはちがいます！」

こういった「他のお店にはないあなたのお店、商品ならではの強み」

があれば、分かっていただけの方はきっといらっしやいます。

それと「値下げ」をするよりも、「値上げ」していく方が「信頼もされます」

例えば私のような「手作業 サービスなど」をご提供している個人の店主さんなどは特にそうです。

もちろん、品質が伴わないといけないことですが、そこに自信があるなら、または自信を持って、実際に値上げをしてみると、意外と良い結果がでることが多いですよ！

「もし、購入されなかったらどうしよう・・・」と思われるかもしれませんが。その気持ちもわかります。でも、そのときはそのときなのです。その方とあなたが合わなかっただけなんです。

合うお客様はきっといらっしやいます。ぜひ値上げにトライしてみてください。

◆ 編集後記

冒頭でGWのお話しをしましたが・・・お休みは良いですが10連休もとなると・・・かなり不便ですね、いろいろなことが。

銀行などもお休みですから、支払の調整なんかも大変ですし・・・

塗料などもメーカーが休みになってしまうので、そこが休むなら・・・と材料店や物流もお休みに・・・。

連休中もお店をやっている方は、少なからずこういったことがあるのではないのでしょうか？

でも、もう今回くらいでしょうね、こういう特別な連休は。

今回もお読みいただきありがとうございました。

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

ホムパツ

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

(こちらのURLからお問い合わせをどうぞ)

