

私の体験や人間性をそのままストレートに画面で表現しています



QVCジャパンショッピングナビゲーター 渡辺公海氏

わたなべ・くみ ●東京都生まれ。大学卒業後は、シンポジウムやコンファレンス、ディナーショーなどの司会業を18年間務める。01年知人の紹介でQVCのオーディションに参加して入社。現在QVCの「美食倶楽部」コーナーなどに出演。



↑「スカパー!」「スカパー!2」、全国224局のケーブルテレビから24時間放送中の「QVC」は、商品開発者が登場して商品の紹介をすることも多い。1時間にひとりのナビゲーターが、商品4〜6点を担当。

←渡辺氏がナビゲーターを担当した「ふかひれコラーゲンパール」(1万8000円)はシリーズで約4万個を売り上げた人気商品。フカヒレを煮詰めて飲みやすくし、一度に2000mg以上のコラーゲンが摂れる無添加食品。



人とは違うやり方でもモノを売ることが出来る。最近盛り上がりつつあるテレビショッピングというマーケットにそんな可能性を感じたのが、この仕事を始めたきっかけです。そこで考えたのが、視聴率も取れる通販マンというコンセプト。テレビで手品をやっていたら、つい見えてしまいますよね? それで手品を使った商品紹介を編み出しました。ほかに、紙芝居やおかまキャラ、ダンスなどを駆使して演出しています。おかまキャラは、じつは男性が女性に威圧感を与えない巧妙な話し方なんです。健康・美容商品のターゲットになるおばさまたちに一番ウケます。今までのテレビ通販の常識を覆すよ

うな、こんな方法が成功したのです。しかし、ここまでには、商品が売れないという辛い時期もありました。商品はすべて自分で仕入れて販売しているの、商品が売れなければ、3000万円以上の在庫の山を抱えることになりました。もう、後がないという切迫した状況だったのです。そういう瀬戸際に立たされたとき、人間は強いですね。その日の番組には、開き直って出演しました。そのとき、少し酒を飲んでハメを外したのが功を奏して、「ココロコブラシ」の注文が殺到しました。このときの経験がなかつたら、今の自分はありません。以来、今でも毎回ガチンコ勝負。命をかけて販売しています。



↑(写真左)味岡氏が02年8月から販売している「ココロコブラシ」(3000円)。03年9月までに売り上げが10万本、3億円を突破。テレビ通販では、電話回線がパンクするほどの注文が殺到した。(写真右)「セレクションX」や「QVC」などで味岡氏の販売術が見られる。

プロに学んだ本格的な演出で1年間に3億円売り上げています!



カリスマ通販マン(リーノ・ワークス社長) ベガス味岡氏

ベガス・あじおか(本名・味岡栄) ●1967年東京生まれ。36歳。成蹊大学卒業後、90年にティノスに入社し、テレビ通販バイヤーを経験。95年に板前、01年にエステサロン経営など多彩な職歴を経て、02年、商品仕入れ販売の現会社を設立。

「QVC」は、ショッピングナビゲーターが自分の好きな演出方法で商品を販売するという珍しいスタイルを取っています。私は昔から食べるのが大好きなので、たとえば、食品を紹介するときには、普通の倍以上もある特大サイズのスプーンを使って試食をしています。それでも、主役はあくまでも商品やそれを開発したゲストの方ですから、私は引き立て役に徹するようにしています。商品を開発された方がゲストとして登場される場合も多いのですが、苦労を重ねただけあって、その場だけでは語り尽くせないほど、たくさんのお客様が、商品にハマっていますね。それを、どのくらい

聞き出せるかが、私の使命です。気がつくどと私自身も、ゲストの方や商品に惚れ込んでしまっていますね。生放送番組の限られた時間内に、ゲストの方の気持ちや伝える話を聞き出すためには、偽りのない、ふだん通りの自分を見せることと、視聴者の方が商品への疑問を残さないように消費者の視点から質問すること。このふたつが最大のポイントですね。私には6歳になる息子がいますが、じつはシングルマザーなので、二人三脚で頑張っています。忙しい半面、主なお客さまの主婦の方と同じ感覚を実感できる生活を持てたことが、仕事へのプラスになっています。息子の存在には、感謝しています。