



本名
嶋崎 徹 (あじおか・としか)
1962年7月22生まれ/日置/かに産
身長: 172cm/体重: 63kg
出身地: 東京

職業

(有) You Me TV 副プロデューサー

実績

- ケーブルTVの通販番組「QVCジャパン」にて、2002年売り上げNo.1
- 3000円のココロコブラム、売り上げ2億円を突破 (02.8~03.6) etc

主な出演番組

- CATV SKY PerfectV!
「QVCジャパン」
「ホームオブTV」
- 関西テレビ「真夜中市場」
毎週金曜 深夜2:05~3:05
- テレビ朝日「セレクションX」
毎週火~水曜日 深夜1:31~



「将来の夢」

- 通販タレントプロダクションをつくる!
- 「これまでこの業界は、加齢臭取りやオキシゼンばかり、これからの通販は、ずばり、イケメンの色気売りよ」
- 作詞家デビュー
- 「じつは、もうできてるの、ロゼさんでみて」

「来るかめと流るうさぎ」

45カ月の月の首飾

作詞 ベガス味岡

作曲 島田俊祐(作詞)

音わかし つかれた10匹のかめと
1匹の元気なうさぎがいました
あまり大きくない 山の上まで
みんなできょうそうしました
元気なウサギは
とてもかたんにゴールして
小さな夢をつかみました
ところが うさぎさんが
下のほうを見てみると (以下略)

業界の掟 通販業界

編集部 | 構成
words by CTZO

カリスマ通販マンが語るセールスの掟

歯ブラシを2億円売り上げたベガス味岡の「秘」テク公開!

カリスマ通販マンベガス味岡はまったく新しいタイプの通販マンだ。
彼は、これまで通販マンを演じてきた「メーカーの人間でも、タレントでもない」プロの「通販マン」
業が巨額するセールスの場で営業力200%UPを目指せ!

はい、ベガス味岡です! 今日

日のテーマは通販マンのオキテ。営業をやってらっしゃる方には耳より情報満載ですよ。まずはざっと、この業界を説明しておくね。通販って、進化してきた小売業の最終形態だと思ってる。だって、もともとは大きな都市だけに百貨店があったでしょ、次にスーパーが町にやってきて、近所にコンビニがやってきて、そして最後に通販がお宅に上がり込んだってワケ。

これまでの小売業の流通って、メーカーがあって、商社、代理店、問屋、そして最後に小売店からお客様みたいな感じ。でも通販の流通って、メーカー、通販会社ときて、いきなりお客様なの。(こ)だけの話(声を落として、奥さん、通販ってあんなに安いけど、じつは全然値引きしてないのよ。だって、流通を中抜きした上に、店舗にかかる家賃、人件費、光熱費なんかが多々なんですよ)。私は、これまでの通販マンの常識を打ち破りたいの。そのためには、エンタテインメント性を取り入れることが重要ね。かといってタレントさんみたいに、大げさに驚いたりおふざけをして、自分ばかり目立って

はダメ。だって、目的は商品を売ることなんだから。じつは今日もオリーブニングで、商品がひとりだに「フワ」って飛び上がる手品をやったの。出てきて、たんに「ハイ、本日の商品はこちら」なんて、もう時代遅れよ。番組を楽しんでいるうちに、いつの間にか商品が敬しくなるようにもっていかないか。私は、自分のキャラクターで、売り上げどころか視聴率を取れる通販マンになりたいの。そういえば、小倉智昭さんは年間100億円売り上げてたわ。

いくつかテクニックを紹介するわね。でも、真似されちゃうからサワリだけよ。まず、商品は赤やんを揃くように持つこと。これだけで全然印象が変わるの。カメラ目線のタイミング次に寄るカメラの捉え方は、シャニーズに学んだわ。でももう、彼らよりうまいんじゃないかしら。オリーブニングは、ルー大柴さんからいただいたわ。最後に、これがおきはこのオバサマキヤア。『そいおなの、とってもお肌によくって磨きよって、これは女性だけじゃなくって、男性も磨きよるみたじい。おわかり?』(略)