

異業種トップセールス・インタビュー 私が顧客に支持される これだけの理由

どんな業種にも、営業成績が高い人がいます。その人たちは、消費者の心をどうつかんで、多くのお客様の支持を受けているのでしょうか？ この企画では、さまざまな業種のトップセールスにインタビュー。顧客を獲得するにはどのようなことが大切なのか。単なるマニュアルや方法論でなく、消費者のこころをつかむ核に迫ります。最終回は通販マンとして活躍するベガス味岡さん。モノを介してどのように顧客の心をつかんでいるのでしょうか。

photo: TAKEO KOBAYASHI text: MASAKO MURAKAMI(BUMBOW)

通販マン

◎企業データ

株式会社 ムーンファクトリー

「社員、パートナー企業、クライアントとの共感、共振」を理念とするIT環境のコンサルティング、設計、導入、保守や業務システムのコンサルティング、開発、運用などを手がける会社。その一方で、ベガス味岡氏のマネジメントも手掛けている。

- 資本金 2千万円
- 従業員数 24名
(2008年1月現在)
- 取扱高 ?億円
(2007年6月)

◎味岡さんの1日のスケジュール
(通販番組撮影の場合)

5:30	起床 ゆっくりと半身浴
8:30	スタジオ入り ヘアメイク、台本確認
9:30	撮影開始 15~20商品を紹介。 1品約1時間かかる
23:30	撮影終了
0:00	帰宅

◎仕事の必需品



クリスタルネイル

最近、ベガス味岡氏が最も推している商品のひとつ。自身の靴に忍ばせて、出会う人々に実際に爪が数秒で輝き、実演販売でも効果大。



ハリウッドリップス

唇をふっくら、ポツテリ、ツヤツヤにみせるリップ。これも通販商品だが、自分でも撮影などのときに使用している。自ら惚れ込んだ商品は長く使い続ける。



ベガスバグ

ミントの香りのマッサージブレイ。ベガス味岡氏自身が汗かきのため、日頃から愛用している。インタビュー時も使っていた。

Q1 この仕事につくまでの経緯を簡単に教えてください。

大学を卒業して就職するとき、本当はテレビ局に入りたかったんです。でも、軒並み落ちて、唯一、希望に近い会社で受かったのがディノスでした(笑)。「出たMONO勝負！」というショッピング番組の企画制作をしていたので、ここならテレビと関われると思いました。ところが、入社したら、配属先には配送センターや物流部などもありと知り、「もしテレビ部に行けなかったら即やめます」と社長に手紙を書きました。(笑)。それが功を奏したのか、運良くテレビ部に配属され、パイヤー&企画制作として「出たMONO勝負！」の担当になりました。365日フジテレビのスタジオに通って、売れそうな商品を発掘しては、構成作家と一緒に台本を書いたり、裏方の仕事をしていました。私の著書に「5分で1億円」という本がありますが、この題名は、その頃に私が見つけた商品が、5分で1億円売れたところから付けました。ただ、当時私は一社員ですから、商品が売れようが売れまいが給料には関係なかった。ところが、商品を持ち込んできた業者さんには、たった5分ですごいお金が入る仕組みでした。それで、自分で商品を発掘して、自分でしゃべって売ってみようと思い、4年半後に通販マンに転職しました。

Q2 仕事を教えてもらった先輩とか、目指していた人はいますか？

当時、テレビ通販のスターと言えば、マーフィー岡

田さんくらい。包丁の販売で、サンドイッチを切りながら「サンドイッチでもヨンドイッチでもゴドイッチでも、性格の不一致でも」って、「イッチ」でどこまで行くだら、面白いなと思って見てました(笑)。直接教えてもらったことはありませんが、彼のトークも参考になったし、また、実演販売もよく見に行きました。今はいなくなっちゃったけど、秋葉原の駅前に、いわゆるテキ屋の口上みたいな、威勢の良い口調でモノ売りをしてるおじさんたちがいたんですよ。フーテンの寅さんで有名な「結構毛だらけ猫尻だらけ」みたいな、くだらない口上だけで、お客さんの興味を惹くしゃべりのテンポとか、最終的に販売に持ち込む技とか、学ぶ点が多かったですね。

Q3 もともとモノを売ることが好きだったのですか？

私の祖母は96歳で、今も超元気で、その祖母から、モノをもらって嫌な人はいないから、プレゼント魔にならなさいと教えられました。モノの価値というのは面白いもので、たとえば、同じプレゼントでも、現金で千円を出されたら受け取りにくいけど、千円のモノなら喜んで受け取れるでしょ。それで昔から、カバンの中にも、ちょっと面白いモノを忍ばせて、話題を振って、知り合いを楽しませていたんです。それが原点になって、モノを介して自分を表現して、人とコミュニケーションするのが好きになりました。自分を表現することってなかなか難しいじゃないですか。私には、役者みたいな演技力もないし、お笑い芸

人みたいには笑わせられない。ならば、モノで人の興味を惹いて、距離を縮めていこうと思ったんです。その延長線上に通販マンがあったという感じです。販売する時も、まず「すごいものがあるですよ」と「つかみ」を取ってから、話題を展開させています。

Q4 モノを売ることにおいて一番大事な要素は何でしょうか？

商品愛することですね。私は自分が売れる商品は必ず使うし、売ろうと決めたなら徹底的に試します。恋愛と同じで、本当に愛した商品のことは知り尽くしたいし、守ってやろうという気持ちになるんです。商品愛を愛せれば、どこをプッシュして売ればいいのかもわかるので、コメントも自然に出てきますね。自分が使ってもいないのに、「これは素晴らしいですよ」なんて言っていると必ずバレます。また、販売する時、商品のこと細かく説明するのが親切だと思っている人も多いみたいですが、実はそれは誰でもできることで、本気で好きになるほうがずっと難しいんです。その点、私は他の人より商品説明は荒いけど、情熱を持って売っていると自負しています。私が番組の台本を覚えられないのもそのせいで(笑)。商品を使っていない作家さんが台本を書いたりすると、私が言いたいことと違うセリフが出てくるので、自分の感覚でしゃべったほうが良いと思うんです。

Q5 これまでに一番売れた商品は何かですか？



●株式会社
ムーンファクトリー
通販マン
ベガス味岡

個数で言うとうりクリスタルネイルですね。年内で百万個はいくと思います。これは私が心底惚れ込んだ商品で、去年は全国を回って実演販売しました。テレビショッピングの販売の人は、実演販売をあまりませんが、お客さんと直にやり取りすると、反応が如実にわかるし、空気を読む良い経験になると思います。たとえばクリスタルネイルなら、1日千人くらいの人の手を触りますが、その間絶えず質問が浴びせられる。「1回磨くと何日輝いてるの?」「1本で何か月くらいもつ?」。そういう質問を全部吸い上げて、答えを用意しておけば、何を聞かれても恐くないし、そういう現場での会話が、良いネタ作りにもなるんです。お客さんの爪を磨きながら、「女もついでに磨いてあげてね」と私が言うと、「あら~良い女になっちゃうわ」と喜んでくれる。そうやって現場でやり取りしたことを、テレビでのセールストークに反映させれば、視聴者にも共感してもらえる。それって、足で稼がなければ得られない貴重な財産だと思いますね。

Q6 セールスの上で勉強になるのはどんなことですか?

時々、朝から晩まで24時間ずっと通販番組を見ている“お勉強の日”を作ります。その日は、民放、BS、CS、片っ端からテレビショッピング番組を見まくります。人のセールスの仕方を見て、自分ならこう売ると戦略を考えるのも大事ですから。あとは、やっぱり、若い子の情報が参考になりますね。プラザやランキンランキンといった、女子高生たちが行くような

ショップを、1時間くらいかけて見て回ります。東急ハンズ、ロフトも参考になるし、子どもが集まるキティランド、博物館なんか情報収集の場。子どもがワアワア寄ってくるものには、何かしら人を惹き付ける魅力があるし、心をつかむ商品を探す上で大きなヒントになります。大事にしているのは、「人に聞いたりネットで調べるより、自分の目で見る」こと。そして、常に子どもの心でモノと接し、素直に面白がったり楽しんでるんだことだと思います。

Q7 ベガスさんの芸名の由来を教えてください

20歳の時にラスベガスに行って、死ぬほど楽しかったのがきっかけです。この話、詳しく話すと2時間半くらいかかるので、今日は手短かに(笑)。その時、カジノでアラブのすごいお金持ちと知り合ったんです。私がバカラをやっていたら、同じテーブルにいたアラブ人が、ニコニコと楽しそうに、私とまったく同じ目に賭けている。私は1回に1万円ずつ賭けて、パパッと7連勝して7万円になったんですが、そのアラブ人は、何と! 1500万円ずつ賭けていたんです。つまり1億500万円になった。私は、5分で1億円稼ぐって本当にいるんだ~と思いました。しかも、軽~く楽しい感じでやっていながら、ね。その時、私もそういうクラスの人間になろうと思いました。今の仕事を選んだのもその影響があります。通販は、短時間で安いものをたくさん売る商売ですから、売り方はスピーディで楽しくポップでないとイケない。...そう、ラス

ベガスのカジノみたいなノリでね。そういうエンターテインメントな世界を展開させながら、商売をしたいという思いを込めて、この芸名をつけました。

Q7 これからの目標や夢を聞かせてください

最終的には、大好きなラスベガスでのんびりと過ごしたいという夢がありますが、身近な目標としては、世界各国の通販番組に出たいと思っています。実際、韓国からお話をいただいているんですけど、アメリカ、ヨーロッパ、アジア、全制覇したいですね。それと、趣味の範疇で言うと、今、ベガスターズというバンドを組んで、音楽活動をしているんですが、武道館でライブをやること、「紅白歌合戦」に出場することを目標にしています。そこを目指すためにはどんな努力でも惜しまないと決めて、今、いろいろと仕掛けを考えているところです。



ベガスあじおかノ東京都生まれ。通販会社「ディニス」入社後01年通販マンに転身。プロの販売員、バイヤーとして通販番組のショッピング・アドバイザーや、MCの他、タレント活動や講演会など幅広く活躍中。現在は、企業の商品アドバイザー、販売コンサルタントに力を注いでいる。