



TSUHAN2010より

ベガス味岡氏が語る“心”の掴み方

かつてテレビ通販で自らが仕入れを手掛けた時計を5分間で1億円販売した実績を持ち、現在も通販番組の人気MCとして活躍するベガス味岡氏が「TVショッピング流 お客様の心を掴むコミュニケーション術」と題して日本通信販売協会が11月12日に開催したカンファレンス「TSUHAN2010」で公演を行った。通販番組でお馴染みの軽快な口調と聴衆を引き込む話術で会場をわかせた(写真)。公演の内容について一部を抜粋して紹介する。

私が実際に実践してきたことやこれまでの経験をもとに今日は「商品を5か条」と呼んでいます。売れるツボとコツについてお話ししていきたいと思っています。

と、自己暗示ですね。これは通販会社のバイヤーの方は絶対に必要なことだと思います。絶対に売れると思える商品を探すが前提ですが、次に頭でしゃべらず、体でしゃべること。「さあ、皆さんこんな良い商品なんです。見てく

要は同じ言葉を3回言うこと。聞いたところによると、人間は息を吐いている時にはあまり、言葉が頭に入らず、吸っている時に人の言葉が入ってくるそうです。ですから、私は強調したい言葉は3回言うようにしています。「安いんで

は通販番組の台本を読むのは苦手です(笑)が、商品に関する知識だけは誰よりも勉強がアップするはず。この「売れる5か条」を踏まえつつ、我々のような通販企業や通販バイヤーが売れるために大切にしなければならぬ、商

「売れる5か条」を伝授

経験もとに売れるツボとコツを

「安い」という同じ文句を立ち止まって話すと動きながら話すのでは、お客様への「温度」の伝わり方が違う。これは例えば通販専門チャンネルのトップセールスマンを見るとわかりますが、みんな動いていますよね。次に「3発の法則」。

す、安いんです、本当に安いです」「お得、お得、お得」とかね。これはテレビ通販に限ったことではなく、カタログでも強調したい言葉は3回繰り返す効果があると思います。あとは「脳みそが壊れるほどの商品知識」。私

「売れる5か条」です。私の個人的な経験上、正しい商品、「正産品」かどうかを判断してください。その上で当該商品を販売すれば必ずその商品は商売で勝つ「勝品」となります。また、もう一つ重要なのはShow、演出という意味の「Show品」。規制の範囲内でビフォーアフターやデイスプレイなど魅せる演出を考えると。そして最終的に我々もお客様も笑顔になる「笑品」になります。

通信販売はお客様に買う喜びや配送後に開ける喜び、そして使う喜びなどたくさん喜びを提供できる素晴らしいビジネスです。誇りを持ちつつ、私は皆さんとともに通販市場の拡大に貢献していきたいと思っています。