

ベガス味岡氏

テレビ番組や店頭で商品を巧みにプレゼンテーションし、売りまくるプロたちがいる。「通販マン」などと呼ばれる彼らの正体はいったい何者？ 日本を代表するカリスマ通販マンを直撃してみよう。(佐藤愛生)

**副業・転職も可能？
匠のジョーバイ**

多くの通販番組で活躍するベガス味岡氏(43)。自ら仕入れた時計を5分で1億円販売した実績を持ち、全国の実演販売でも売りまくる男だ。

番組の収録後、楽屋に突撃した記者にベガス氏は満面の笑みで

セールストークに役立つ

5売れるか条

- ①売れると信じろ
- ②体でしゃべれ
- ③3発の法則
- ④商品知識を持って
- ⑤商品を抱け

「ちょっといいですか」と記者の手を握ると、何やらポケットから取り出す。「これは世界最新の爪磨き。5、4、3、2、1…発射！ キレイになったでしょ？」見れば、中指の爪がピカピカだ。「クリスタルネイルCUTE」(税込み1050円)は韓国で発見し、2007年から約100万個を売った。

正直、記者は美容に興味なし。それでも「買った方がいいかな」と思ってしまったのは、ベガス氏の「売れる5か条」で攻められたからだ。

「まずは絶対に売れると思ひ込む。確かに初対面なのに押しノと押さないとか。自己暗示をかける」だ。

2つ目は「頭でっかきスーツ、体

ベガス・あじおか 1967年7月22日生まれ、東京都出身。成蹊大学経済学部卒業後、通販会社「ディノス」に入社。2001年から通販マンに転身。数々のテレビ通販番組に出演し、



ベガス味岡氏は通販番組で動きまくる商品を猛アピール

「脳みそが壊れるほどの商品知識を持つ」(4つ目)は想定内だったが、気が付かなかったのは5つ目の「商品を抱きしめる」だ。赤ちゃんを抱く感じで体近くに持って説明する。テーブルに置いて説明するよりも「2倍は売りが違ふ」という。ベガス氏はこの経験則で、い

「自分が『売れる人』ということをアピールする。まずは社長よりの商品に詳しくなる必要がある」熱を帯びてきたベガス氏は「東スポの取材を受けたんですから『通販マン育成プロジェクト』を立ち上げる。僕が次世代

次世代通販マン募集します

「売れる商品を見つけて出すのは「ひらめき」。国内外の展覧会やお披露目会巡りが日課で「これだ！」と思った商品は社長に「私が売りますから私を使ってください！」とアプローチする」という。

高らかに宣言だ。

募集は若手名。「通販マン育成プログラム係」に「通販マンを目指す理由」と履歴書を添付し、株式会社ベガスのメールアドレス(shin@vegasc)まで。

「しゃべることが好きな人が向いています。あとは『テレビに出たがりな人』でも構いませんよ」店頭の真演販売からのスタートと厳しい道ではあるが、ヤル気のある人はチャレンジしては

「でしゃべる」。立ち止まるより、動きまわって説明すると「温度が伝わる。通販番組を見てほしい。トップ通販マンは動きながら商品の説明をしているのだ。3つ目の「3発の法則」にはやられた。「1000円！ 1000円！ 10000円です」「安い！ 安い！ ほんとに安いです！」に妙な納得感が芽生える…。