

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。

5売れるか条

セールストークに役立つ

- 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



味岡氏は通販で動きまくるベガス味岡氏。番組で動きまくる商品を猛アピールする

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、

「通販番組「QVCジャパン」において輸入化粧品や特殊歯ブラシで売り上げナンバードワンに輝く。ラスベガスのようなエンターテインメント要素をふんだんに取り入れた演出が特徴的。

「だからカリスマ通販マンになったのか。」
大学卒業後、通信販売会社「ディノス」でバイヤー経験後、すし職人を経て、通販マンとして01年に通販番組でデビューするが、初戦は大失敗。

「自らの1000個以上購入した美白パックを紹介したが、緊張で固まって3個しか売れなかった。必死の売り込みで24時間通販番組「QVC」出演を獲得。そこでブレイクを果たすのだが、きっかけは新宿2丁目のママだった。」

「出演前日にママに「動きが足りない。緊張するなら酒を飲みな」と指導を受け、真っ赤な顔でスタジオ入り。」

「焦ったベガス氏は美白パックをした白い顔で登場。動きまくりながらお姉口調で説明した結果、大反響でソールドアウト。それでは通販マンになるなら「2丁目に行け！」なのか…。」

「違います(笑)。商品を愛しているのが大事。抱けない商品は売れない。抱きたくない女を抱くのは苦しいでしょ？」

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。」

「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

「じゃべることが好きな人が向いてます。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はあるが、ヤル気のある人はチャレンジしては

「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」。

「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…。」

「2丁目」は「頭でっかき」の体

「2丁目」は「頭でっかき」の体