

10万円が手に入る「休日」の使い方とは？

BIG tomorrow

あなたが変わるビッグ・トゥモロウ

3月27日発行 第328号10月1日発行1989年8月2日 第三種郵便物認可 <http://www.seishun.co.jp>

●後輩に軽く見られていませんか？

部下にナメられない5つの習慣

申告するだけでお金の戻る

15万円が戻ってくる！ サラリーマンでもできる「節税術」

●同じ物を買っているのに、なぜあの人だけバカ売れするのか？

1人だけ不況知らずな人の凄い売り方 —値引きもしない、トークも上手くない…なのに売れる仕組みとは？

この手法を使えば、給料を全額貯金できる

土日に10万円の収入！ 他人が休んでいる間に稼ぐ人の方法

COVER INTERVIEW
中井貴一



●土曜の朝だけ投資して1万円、日曜にフリマで13万円…土日は副業のかき入れどき！

「休日」だけで10万円稼ぐ現役サラリーマン4人のやり方

●ちょっと気づかない金儲けの知恵

うまくすれば毎週30万円！時給の高い“ホリデー副業”で稼ぐ

●給料が安くてもこの手がある！

年収200万円の派遣社員が1年で300万円貯めた方法

●気づいたら同級生よりも10倍稼いでいた！

就職しないで金持ちになるたった1つの方法とは？

●収入から性格、家族構成までFPが診断してあなたにご提案！

自分にぴったり合う儲け方がわかる！「オーダーメイド投資」の始め方

午前中には
仕事が
終わっている！

ムダな努力をしないで 成果を上げるスピード仕事術

—効率化のカギは、朝30分と寝る前5分の使い方にある！



井岡一翔

世界チャンピオンはスタート地点。
「ふつうに強い」で満足したくない



コロケ

テレビに出られなくなった30代。
辛い時、僕を支えてくれた5つの言葉

会って1分で相手の本音を引き出す「話の聞き方」

浜矩子の「仕事に役立つお金の裏話」

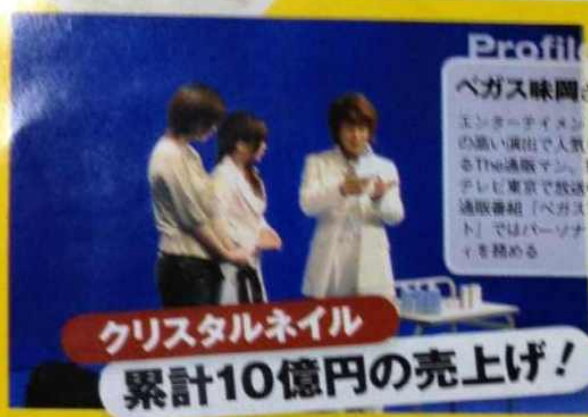
2012 April
No.382
月刊ビッグ・トゥモロウ
650yen

4

凄 い 売 り 方 3 販売マン

喋りに自信がないのに10億円 売る男。なぜそんなにテレビ ショッピングで売れる？

通販番組でまったく喋れず3個しか売れなかった男は、オカマバーでのひと言からカリスマ通販マンに



Profile
ベガス味岡さん
エンターテインメント性の強い演出で人気を誇るTBS通販マン。現在テレビ東京で放送中の通販番組「ベガススマート」ではパーソナリティを務める

**クリスタルネイル
累計10億円の売上げ!**

2001年に通販マンになったばかりの頃は酷かったです。テレビ番組では緊張してろくに喋ることもできず、商品はたった3個しか売れなかった。借金と在庫の山を抱えて途方に迷いました。そんな僕が変わるきっかけとなったのは、行きつけのオカマバー。「あんなね、テレビなんだから動かないと。それに真面目にやっつ

ない。それに真面目にやっつて面白くないわよ。どうせ出るなら、出入り禁止になるくらいやっちゃんいなさい」とママがアドバイスしてくれたんです。そこで、景気つけて本番前にビールを煽り、美白パックを塗ったまっ白な顔で収録スタジオへ。それで身振り手振りを大きくしてオカマ口調で毒舌を吐きまくっていたら、注文が殺到したんです。「これだ！」と思いましたがね(笑)。実際、このスタイルを確立してから商品は順調に売れるようになり、この「クリスタルネイル」なんか不況の中で100万個以上売れました。商品が売れるのは、売り方だと気づいたんです。

僕よりも喋りや説明がうまい通販マンはいくらでもいますが、僕は笑顔とアクションで勝負することにしました。自分のスタイルをしっかりと買けば、不況なんか怖れることはありませんよ。

ベガス味岡のアクション販売の極意

1 作り笑いでない “本物”笑顔で売る



マイナス情報は一切みない
「この商品を使ったお客さんは楽しんでいるはず」など徹底したプラス思考に。そのためにふだんから「不況」「犯罪」などのマイナスの言葉は一切口にせず、そういったテレビ番組や本も見ない

必ず売れると思込む
売れるモノを自分で見つけ出すのが前提だが、他のバイヤーが見つけた商品でも「必ず売れる」と自己暗示をかけて押しの一歩。すると言葉にも表情にも説得力が出て、本当に売れるようになる

2 トークより体で 表現する!



アクションで視覚に訴える
人を説得する時に大切なのは言葉よりも動き。数多くのフリップを使い、わざとらしくくらくらに“身振り手振り”を大きくする

「3発の法則」で話す
「安い、安い、ホントに安い!」のように、強調したいフレーズは3回繰り返すと、視聴者も「そんなに安いんだ」と納得してしまう

商品を抱きしめる
商品を手にする時は、大事な子どもを抱きしめるように持つ。テーブルに置いて説明するよりも売上げが2倍は違うとか

情
幸
き
し
ー
し
た