

uluha



高付加価値型 志高きセールスパーソンの集う勉強会
接客・販売向上研究会

第3回 2020年7月度例会

2020年7月14日(火)13:00~15:00

時代はかつてのハウスマヌカンを求めている！
どんな会話が顧客化に有効なのか？仲間同士で語り合おう」

本研究会の約束ごと



- その1
本研究会は単なる販売員から抜け出し、
高付加価値をお客様に提供し、クオリティの高い接客で継続的な売上拡大を目指す
志高きセールスパーソンが集う勉強組織であること。
- その2
小売業界の地位向上を目指し、研究会員同士が切磋琢磨すること。
- その3
素直・プラス発想・勉強好きであること。
- その4
与え好きの精神を持つこと。
- その5
出来ない理由ではなく、どうしたらできるかを考えること。

コロナを機会に自分の行動や考えが
変わった事を挙げてみよう

～専門分野の中にいると、専門外の方の感覚を忘れてしまう～

社会的便益

という言葉を知っていますか？

社会的便益とは、「他者や世間からよく見られたい（悪く見られたくない）」という動機に応える商品便益を指します。化粧品や装飾品なども社会的便益に依存する傾向は強いと言えます。

商品の便益は複数の側面を持っている

例えば化粧品

「自分を他人により魅力的に見せる」

「自分自身の肌や体の状態を健康で良い状態にする」

自身の販売している物を見つめよう

- ・ 社会的便益の面

- ・ もう一つの側面

★休憩5分★

貴女目当ての顧客は30人居ますか？

コロナ後失業者数198万人 (総務省労働力調査結果5月)

一旦このコロナ不景気で非正規雇用から仕事を失う。と言う現象が起こりますが、同時に、企業は正規社員を重みにも感じています。正規社員の人数を減らし、アウトソーシングや、非正規社員の割合を増やし、企業負担の軽減を図る傾向が考えられます。

その時には「幅広い知識」「幅広い人脈」「幅広い経験」をもった非正規社員の価値が上がります。

その「幅広い人脈」 = 「顧客数」「ファン数」です。

【自分の顧客をまず30人作る】

【自身のファン＝フォロアーを増やす】

MEG株式会社として
これを意識して販売して貰いたい

自身の顧客をまず30人。
意識的にどんな事が出来ますか？

お疲れ様でした！アンケートをお願い致します(^▽^)/

1・本日の接客向上委員会は如何でしたか？

2・これからこの委員会で学んでみたい事を教えてください。

以上をMEGさん、ご担当者様までお伝えください(^▽^)/