

<セリング・ラボ 佐藤 正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン

【寝て待つだけの営業活動】

~戦略的殿様商売のすすめ~

【今回のテーマ】 Vol.31

「華について」 ~摩訶不思議で厄介な存在~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

2007年も2月を迎えました。

早いもので、カーリング娘で盛り上がったトリノオリンピックが、1年前の出来事になってしまいました。

そのトリノオリンピックで、日本選手のメダリストが1人だけだったことは皆さんもよく覚えていらっしゃると思います。

言わずと知れた、フィギュアスケートの荒川静香選手です。

しかし、その日本人で唯一の表彰台、それも金メダルを獲得した存在で

あるにも関わらず、今ひとつ騒がれないのはなぜでしょう。オリンピックの前も後も、フィギュアスケートの話となると、荒川選手ではなく、浅田真央選手の話ばかりです。

私が今でも覚えているのは、トリノでフィギュアの結果が出た直後にヤフーの「トピックス」を観た時のことです。

そこで目にしたフィギュア関連記事のタイトルは、「安藤、4回転失敗」というものでした。

そして、

「ああ、日本選手はやっぱりダメだったんだ」と思いながらその記事を開き、さらにその下の関連記事を観た時です。

「えっ、私が金メダル」

という、素直に祝福しているようには思えないタイトルの速報が載っており、それを読んで始めて荒川選手の優勝を知りました。

読者の中に荒川選手のファンがいらしたら申し訳ないのですが、私の正直な気持ちを言わせていただくと、彼女には「華」がないのではないかと思うのです。

少なくとも、私は彼女にはまったく華を感じません。

トリノのリンクで、彼女は「冒険はしない」と言って、確実に「点を取る」演技に徹しました。

そして、スルツカヤとコーエンがジャンプで転倒して点が伸びない中、「結果として」優勝を得たのです。

そのことに、

「なんだかなあ~」

とってしまうのは、私だけではないと思います。

それが、先ほどのネットニュースの扱いや、その後の取り上げられ方にも反映しているのではないのでしょうか。

どの科目もソツなく点を取り、合計点で上位にいるものの、“尖った”ものがないガリ勉君が、誰からも「すごい」と思われたいと同じです。

その一方、浅田選手には、その存在に“華”を感じるからこそ、誰もが惹かれてしまうのではないかと、思うのです。

たとえば今シーズンの演技では、難しいトリプルアクセルの前に、さらにステップを入れて難易度を上げることにこだわり続け、試合で何度失敗しても、またコーチからプログラム変更の提案を受けても、それを頑として受け付けず、常に「高み」に挑戦し続ける姿が、観る者に感動を呼び起こすのではないかと思うのです。

それを、“華”と呼べるかどうかは分かりませんが、少なくともその一部になっているとは言えないでしょうか。

私たちの仕事である営業やマーケティングでも、“華”の有無がお客様に対する訴求力において、天地の違いを生じることは確かです。

いくら製品のスペックが優れていても、いかにプレゼンが上手くても、“華”のない製品を欲しいとは思いませんし、“華”のない営業からはモノを買いたいとは思わないものです

これは、製品競争力とかブランドイメージなどとはまた別の次元の話でつかみ所のない摩訶不思議なものだと思います。

ただ、もしあなたが荒川静香ではなく浅田真央に、あるいは野口みずきではなく高橋尚子に、つまり、能力やスペックを度外視して理屈抜きでお客様から支持されるような、“華”を求めるとすれば、この問題を考え続ける必要があると思います。

私も明確な解を持っているわけではありませんから、これからずっとこの“華”について、考え続けたいと思っています。

#### 今週の無料レポート

カンタンに利益を最大化できる価格設定の方法

飲食店の事例ですが、読み方によっては参考になると思います

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000193679\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000193679_2&n=m0000199802)

元日経新聞記者が教える！ マスコミに確実に掲載されるプレスリリースの書き方

私も、これを参考にしたいと思っています

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000163760\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000163760_1&n=m0000199802)

~~~~~

佐藤が公開している無料レポート

たった1ヶ月でスーパーセールスに生まれ変わる方法

「お客様の方からやって来る」という、“売れている人たち”にだけ起こる

不思議な現象を解き明かしています。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802

簡単にキーマンへのコンタクトを実現する法人開拓営業の方法

普通はアポを取ることもさえない、新規企業の意思決定権者やキーマンに会うための方法を解説しています。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_1&n=m0000199802

法人営業向けセミナー独自開催マニュアル

マーケティング部門や外部のプロの協力なしに、イベント企画の素人だけでセミナーを開催する際に必要となる、運営マニュアルのひな型です。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_2&n=m0000199802

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら  
<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら  
<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>

発行元 : セリング・ラボ  
編集人 : 佐藤 正明  
所在地 : 〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町 2-34-13-102  
連絡先 : [magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)  
個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>  
企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>