



今ではかなり多くのものが

ネット経由で購入できるようになりました。

また以前は売り手が情報を持っていて、

買い手はその情報に付加価値を感じて購入していましたが、

価格を比較するサイトも当たり前になってきた現在では、

下手をすると買い手の方が情報を持っていたりします。

このような時代の営業マンとして、

単に商品の説明をしてクロージングを迫っても

見込み顧客の心を動かすことができず、

なかなか販売に繋がっていきません。

「何故この営業マンから買うのか？」

という理由（＝営業マンの付加価値）が、

今、一番大事になってきています。

付加価値というと少し難しく考えてしまいがちですが、

- ・信頼できてアフターサービスもよさそう
- ・話をするといつも明るい気分になれる

- ・とにかく商品知識が深く、安心できる
- ・人脈が広く仕事以外でも付き合っていたい

などなど、

顧客が購入を決定する理由はいろいろあります。

そこで、自分自身が懇意にしているお客様に対して

ズバリ「なぜ私から買ってくれたのですか？」と

聞いてみると、意外な答えをもらえるかもしれません。

またそのお客様の声が共通しているのなら、

間違いなくそれが、自分自身の付加価値になります。

是非みなさんも、

お客様から自分自身の付加価値を聞き出して、

徹底的に付加価値を磨いて、

大きな成果を獲得していきましょう！

---

●本日のまとめ

---

現代では単に情報提供だけでは、お客様は購入してくれません。

