

とつと通信

2026年9月23日発行

208号

「とつと通信」は
略してとつと。
いつも読んでいただき
ありがとうございます。

こんにちは！平川です。さてコロナで売上げが苦戦している弊社ですが、今だからこそ、アイデアを出し、楽しんで売るときではないか。と、思っています。お金をかけずに、今あるものを最大限に生かし、売れないものを売る。今回はそんな内容です。

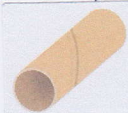
商品ではなく、売り方で売る

今まで売れなかったものが、ちょっとしたことで売れはじめた。そんな経験が、イタリアに行った時の話です。これは、私がマーケティングに興味を持つきっかけとなった出来事です。私は、自宅に飾る絵を買おうと、ある小さなお店に入りました。そこには、地元の芸術家たちの作品が売られていました。版画コーナーへ行くと、20知ほど作家の作品が飾ってありました。芸術家の卵です。芸術家の卵ですから、値段は、そこまで高くはありません。平均五千円前後だったと思います。しかし卵とは言え、



クオリティはどれも高く、私はなかなか決めかねていました。その時、ふとある版画に目が留まったのです。そこに「ほにゃらら」を見つけたのです。実はそれが決め手となり、その版画を買いました。よく観察すると店内にある版画には「ほにゃらら」がある作品と無い作品があります。どうやら「ほにゃらら」がある作品の方が売れているようです。そこで問題です。いったいこの「ほにゃらら」とは、何でしょうか？ただし、作家のサインではありません。ヒントは版画です。答えは後半に。


「売れないものを売る方法？」そんなものがほんとうにあるなら教えてください！という本をご紹介します。この本には「モノを変えずに」「お金をかけずに」「時間もかけずに」、まるでコロナブスの卵のような発想で、今まで売れなかったものを売る事例が沢山のっています。そこでいくつかご紹介いたします。ある主婦がフリマのアプリでトイレットペーパーの芯を売っています。



芯を30本セットで、500円で売り出したところ、すぐに売れてしまいました。もう一度言います。売っているのはトイレットペーパーでは無く、芯です。あの丸い筒が売れるのです。ただしある「売り文句」が必要です。それは何とかわかりますか？答えを聞くと、おもわず「あー」とうなずきます。ちょっと考えてみて下さい。その答えとは……「お子さんの工作用にどうぞ」です。特に夏休みはよく売れるらしいです。同様に「ペットボトルのキャップ」「牛乳の紙パック」も工作用に売れるようです。これは商品のウリ（セールスポイント）を変えた売り方です。ではもう一つ。アメリカでとても繁盛している自転車修理屋さんの話です。こちらのお店は、まずオーダーされた仕事をきっちりこなした後、何か一つだけ、頼まれていないことをサービスします。例えば、タイヤの空気を入れる。チェーンをピカピカにする。お客さんが子供のときは、ハンドルにリボンや小さなマスコットをつけるなど。お客さんは、どんなサービスをしてくれるだろうと、ワクワクしながら、自転車の修理を待つそうです。お客さんに感動を

与えています。この「期待値以上の体験を売る」という手法は、すべての業種で有効な売り方です。その他にも「ある水族館の来場者が激増。その人気の理由は、〇〇にあった！」「鳥取県の養殖サバがバカ売れ。その理由は驚きの〇〇！」「母の日に花屋さんで飛ぶように売れた〇〇とは？」など、お金をかけずに売り方を変えて売る事例が盛り沢山です。なんとこれで880円。コロナ禍の今、この本が何かのヒントになれば幸いです。

■売れないものを、売る方法？そんなものがほんとにあるなら教えてください！
川上徹也氏著



「売れないものは売れない」「売れるものは売れる」
「売れないものは売れない」「売れるものは売れる」
「売れないものは売れない」「売れるものは売れる」

版画にあった「ほにゃらら」とは……それは通し番号で示した。その版画には、45/200と小さな字で作品の右下に書いてありました。200枚刷ったうちの45枚目ということですが、これを書くことで、希少性の原理が働き、高い価値を感じるようになります。この版画、今でも大切に飾られています。

発行／有限会社アサム
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
Tel: 092-321-4001 Fax: 092-321-4002
・専門学校&スクールサーチ : <http://www.asamnet.jp/>
・ブログ : <https://itorinri.com/>