とっとーと通信は平川の分身がお客様のところへご挨拶に伺う。という気持ちでお届けしています。当然ですが無料です

とっとーと通信

2026年1月23日発行
208号

「とっとーと通信」は略して**とっつう**。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。では今月もはりきっていきましょう。

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。そんな経験ございませんか。20年前、新婚旅行で、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名ほど作家の作品が飾ってありました。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、

クオリティーはどれも高く、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！」という本をご紹介いたします。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」、まるでコロン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。それは何と思われますか？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とこなした後、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ね。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、○○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○○！」、「母の日に花屋さんで飛ぶように売れた○○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

版画にあった(ほにゃらら)とは…。それは通し番号でした。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。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、今でも大切に飾ってあります。

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/

ご感想や楽しいメッセージをお待ちしています。メール：hirakawa@asam.jp　FAX：092-321-4002