

## 商品は売るな自分を売れ

(ボツ原稿なんだからどっかで聞いたことあるタイトルだとか言わない)

この文章は本書(ブログ飯)内の4章の一部として書いた内容です。この内容も概念的な話になってしまうのですが、(言葉は悪いですが)要は読者にファンになってもらうことで、あなたが紹介する商品をすべて買ってもらうことが究極の目標となります。その辺りのことについて今回のレポートでは言及しています。

---

もしあなたの友人が「これ買って、これ買って」と何かの商品を売り込んできたらあなたは どう思いますか？その商品があなたの嗜好に合っているものであれば買うかもしれませんが、常に押し売りされたら嫌になりますよね。

会社などで営業経験がある人なら分かると思いますが、初回の訪問で最初から商品の話はしません。最初は自分の持っている情報を提供したり、お客様の困っている点をヒアリングしたりして人間として信用してもらい、その信頼関係を基に、二回目、三回目の訪問で次第に売りたい商品の説明を説明していくはずで

僕は最初の会社で就職情報誌の営業をしていましたが、当時の就職関係の広告媒体は大手の就職情報誌の代理店が多かったので、売る商品自体はほとんど一緒なわけです。値段も似たようなものです。そんな状況の中で僕から商品を買ってもらうには、「お客様の役に立つ情報を出せる」か「面白い企画が出せる」か「素晴らしいデザインが作れる」か「相性が合う」ぐらいしか差別化のポイントがありません。徹底的に自分の持っている情報を提供し、お客様困っているポイントを見つけ出し、痒いところに手が届くような提案をしないと注文をいただくことができません。何も情報がない、面白くない営業では値段だけの勝負になってしまい、一番安い見積りを提案した会社に発注されてしまいます。

もちろん、安ければ万事OKというお客様も存在します。でも、あなたの情報が欲しいから、あなたと一緒に仕事をしたいからという理由で発注してくれる担当者も間違いなく存在します。どうせ一緒に仕事をするのであれば、あなたを必要としてくれるお客様と一緒に仕事をしたいですよね。

顔が見えないインターネット上だからこそ、商品を決める際に値段だけの比較になりがちです。そんな環境の中でも、あなたから買う理由をつくる。あなたがお薦めする商品だから信用して買うとい

う、あなたとお客様との信頼関係を築いていく必要があります。もしかしたら、お薦めする商品にはマイナスポイントがあるかもしれません。マイナスポイントは隠して、メリットばかり訴求して売りたい気持ちもわかります。でもそのマイナスポイントを包み隠さず説明し、マイナスを超えるメリットがあることを正直に書くことによって、あなたに対する信頼ポイントも上がっていくのです。

ぶっちゃけた話、アフィリエイトシステムであなたが収益を得るのは最初の一回だけです。2回目以降はその商品をお客様が気に入ったら、直接そのショップのウェブサイト買ってください。アフィリエイトを利用しているショップは、お客様にリピーターになってもらうことを重視しているので、初回購入やサンプル請求だけでも高めの報酬額を設定している場合が多いです。出会い頭の事故のように、その最初の1回を求めてひたすら新しい商品紹介記事を書くのもいいでしょう。でもそれは焼き畑農業です。次第に土が痩せて、最終的には何も育たない荒野だけが残ります。要はあなたのブログの信用度が下がり、誰もリピーターとして訪問してくれなくなってしまうわけです。

有益な情報を提供し続け、まずはあなたのブログのファンになってもらう。あのブログに行けば、常に何か役に立つ情報が載っていると読者に思ってもらう。この信頼関係があなたと読者の間で構築できていれば、おそらくあなたのブログはブックマークに登録されているはずでしょう。結果として検索エンジンの変動による検索結果順位の変動にも影響を受けづらく、安定した集客が可能になります。そこで時折あなたが心からお薦めできる商品やサービスを紹介する。自信をもって薦められる商品しか紹介しない。これを徹底することによって、「あなたが紹介するから信用して買う」という関係ができていくのです。

本編が気に入ったらぜひ。(。人。)

<http://www.amazon.co.jp/dp/4844334166/>

<http://books.rakuten.co.jp/rb/item/12350547/>