

作品売上UP講座③

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～売れている作品にあるもの～

売れない理由は環境のせい？

「あのイベントはイマイチ人の集まりが悪かったから」

「あそこのお店は人通りが少ないから」

「あの人はケチだから、頼んだけど何も買ってくれない」

「作品の需要について聞いたのに教えてもらえなかったから」

『だから売れなかったんだ！！！！』

よく耳にする言葉ですが...果たしてそうでしょうか？



あのイベントは人の集まりが悪かったから！

人の集まるイベント(場所)を提供したとしましょう。

両隣のブースには人ばかり。

「インスタ見て来たよー」「Twitter見て来たよー」「この前のイベントで、今日このイベント出るって教えてもらったから来たよー」

そんな会話が聞こえてきます。

...事前告知がなかったあなたのブースには、誰も来ません...

人を沢山集めても、「あなたの作品」「あなたの作家活動」を知っている人を

集めないと、お客様にはなってくれません。

あそこのお店は人通りが少ないから！

賑やかな繁華街にあるお店に作品を委託したとしましょう。

お店に入ってきた人は、いぶかし気に店内を見回してそそくさとお店を後にしてしまいます。なかなか作品をじっくり見てはくれません。

人通りが賑やかな場所でも、

道行く人が「お客様」になるかといえば、そうではありません。

昨今のお客様は事前に情報を得て、リサーチして来店される方がほとんどです。

あの人はケチだから、頼んでも買ってくれない

人が購買意欲を掻き立てられるときは、どのような時でしょうか？

裕福であっても、そもそも買う必要のないものに人はお金は出しませんよね。

その人が必要なものを、提供されていたのでしょうか？

必要のないものを、必要のないタイミングで売ろうとするのは、

日中の砂漠でお汁粉を押し売りしているような状況と、何ら変わりません。

(※ペルソナ分析の資料参照)

作品の需要について教えてもらえなかったから

そもそも、需要って一体誰に対しての需要でしょうか？

お店の需要でしょうか？

お客様の需要でしょうか？

お店の需要でしたら、いくらでも情報としてご提供致します。でもね、

お店の需要とお客様が求めている需要は、そもそも一致しません。

作品を購入されるのは、誰でしょうか？

世界で最高のコピーライターと言われた男の話

ゲイリー・ハルバートという、今は亡き、世界で最高のコピーライターと言われた男の、セミナーでの逸話を御紹介します。

セミナーの最中、ゲイリーは参加者にこんな質問をしました。

『もし、オレとあんたらがハンバーガー屋を始めたとする。

それで、誰が一番売れるか競争をしたとする。

そしたら、あんたは、その競争に勝つためにどんな“条件”が欲しい？』

答えは、みんなバラバラだった・・・

「隠し味に使う秘密のソースが欲しい！」

「最高のハンバーガーを作るために最高の牛肉が必要だ！」

「最高の場所！」

「ブランド名が欲しい！」

ゲイリーはこう答えました。

『OK。あんたたちにその条件を全部くれてやろう。その有利な条件をあんた達にやったところで、オレはたった1つだけ欲しいものがある。それさえあれば、オレはあんた達全員を打ち負かすことが出来るぜ』

ゲーリーがたった1つだけ欲しいもの

「いったい何が欲しいんだ？」

群衆は尋ねました。

『オレがたった1つだけ欲しいもの、、、それは、、、』

ゲーリーは、こう答えました。

『、、、腹を空かせた群衆だよ！』

ゲイリーの言葉に置き換えてみましょう

「人の集まるイベントが欲しい！」

「人通りの多い店が欲しい！」

「ケチじゃない友人、知人が欲しい！」

「需要を教えてくれるパートナーが欲しい！」

...いかがですか？腹を空かせた群衆に、太刀打ち出来そうですか？？

上の条件を満たしていても、作品が欲しくてならない人々(腹を空かせた群衆)が

無ければ、作品の購入はされませんね。

サービスの充実<空腹の群衆を探すこと

「私はサービスには誰にも負けません！ パーツ交換もするし、色の変更もやります！ オーダーも相談に乗ります！」

「サービスや熱意さえ伝われば、私の作品は売れるんです！」

果たして、いつ、お客様にそのサービスは伝わるのでしょうか？

空腹の群衆は、パーツ交換や色の変更よりも、今スグに使える作品として

探しに来るのかもしれませんが。

「調べる人」が増えてきています

では、すぐに作品を欲しい人は、一体どうやって探すでしょうか？

皆さんは『パンドラのはこ』というお店を、どんな媒体で知りましたか？

あなたが調べた方法と同じ方法で「調べる人」はまだまだ沢山います。

あなたは自分の作品を世界に知らせるために、どんな手段を用いていますか？

あなたのメッセージは、ちゃんとお客様に届いていますか？

ご覧頂きまして、有り難うございました。

※こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。

※オンラインサロン会員様のみ、無料で閲覧頂けます。

※こちらの資料を複製、口外することは、禁止致します。