



あなた、戦略のブレークダウンしていませんか？

ひろよしくんのみみ
2007年6月号 No.214
<http://www.myts.co.jp>

～販売促進などの方法はこれだ！！～

5月ゴールデンウィークを利用して、ロサンゼルス、ラスベガスに居る友人の事務所を視察。色々と勉強をして来ました。
中国からアメリカに進出だ！！カジノばかりしていたのでは？？残念でした、スロットルマシンは1回も触っておりませんのでご安心下さい。
今月は、ラスベガスで経営コンサルティングをしておられる荻原先生からいただいたヒントを書いてみます。

あるゴルフショップが、ゴルフクラブの販売促進を行いたいと考えました。

実施された戦略

「期間限定、20万円のゴルフクラブを12万円であなたに！！」
というチラシをつくり販売促進

結果はイマイチ

翌年、ゴルフショップから荻原先生が依頼を受け、提案した戦略は

まず、1個150円のゴルフボールを
49円でセール！！
通常販売価格の
3分の1以下という所がミソ！！

ゴルフ店への
来店客数の増加！！

安売りボールコーナーを店舗の真
ん中に作り、その横に売りたい
ゴルフクラブを昨年より高く
13万円でさりげなく並べる

結果は、
キャンペーン中の
来店客数が10倍 になり、
高額ゴルフクラブの販売数も
昨年対比 約2倍に！！

消費マインドは

- ① 消耗品は、できるだけ安く買いたい。
→ 余程のアスリートゴルファーでない限り、ゴルフボールは消耗品
- ② 高額商品は、大枚をはたいてこの商品を買った！！という消費の喜びがある。
→ 高額ゴルフクラブなどは、値段を下げてあまり売れない。
→ 先ずは来店客数を増やし、購入母集団の増加を図る。

戦略をブレークダウンしないと
最終目標を達成できない！！



「損して得取れ！！」「急がば回れ！！」「急いで事は仕損じる！！」

あなた、戦略のブレークダウンしていませんか？