

セールストーク 3 原則

蔵出し黄爵篇

イエス・バット法

〔話しのコツ〕・まず相手の話を肯定しながらお聞きして、やんわりとこちらの伝えたい事を話す。

お客様：「スーパーで売っている価格よりも、高いのんとちがう？」

YES!

スタッフ：「そうなんです。高いですね。たかがじゃがいもで1,180円ってびっくりしますよね。」

BUT

スタッフ：**でも**、これがまた甘みがあって食べてみるとおいしいんですよ！

ブーメラン法

〔話しのコツ〕・否定的な言葉に対して、「どうして」と理由を質問していく。

お客様：「量が多いなあ」

問いかけ

スタッフ：「多く感じますよね。ご家族何人でいらっしゃいますか？」

お客様：「二人」

スタッフ：「お二人ですか。なるほど箱で買うのは勇気がいりますよね。大体十数個入ってます。保存期間が常温では一週間ですから、1日2～3個ずつ召し上がっていただきましたら、1週間で使い切れますし、冷蔵庫で保管して頂きましたら約1ヶ月持ちますよ！」

資料活用法

〔話しのコツ〕・資料(アプローチブックの一部)を見せることによって、相手を納得させる。

お客様：「高っ！」

スタッフ：「ちょっと割高な理由が、ここにありますように...有機肥料で、減農薬で安心して召し上がって頂けるジャガイモなんです。

皮に近いところほど栄養価が高いのですが芽が出ないようにする薬剤など使っていませんから皮まで食べられます。

秋に収穫したじゃがいもを低温貯蔵した蔵出しですから甘さが違います。ここにあるように、糖度が高いんですよ。スーパーでは売っていませんよ！」

