

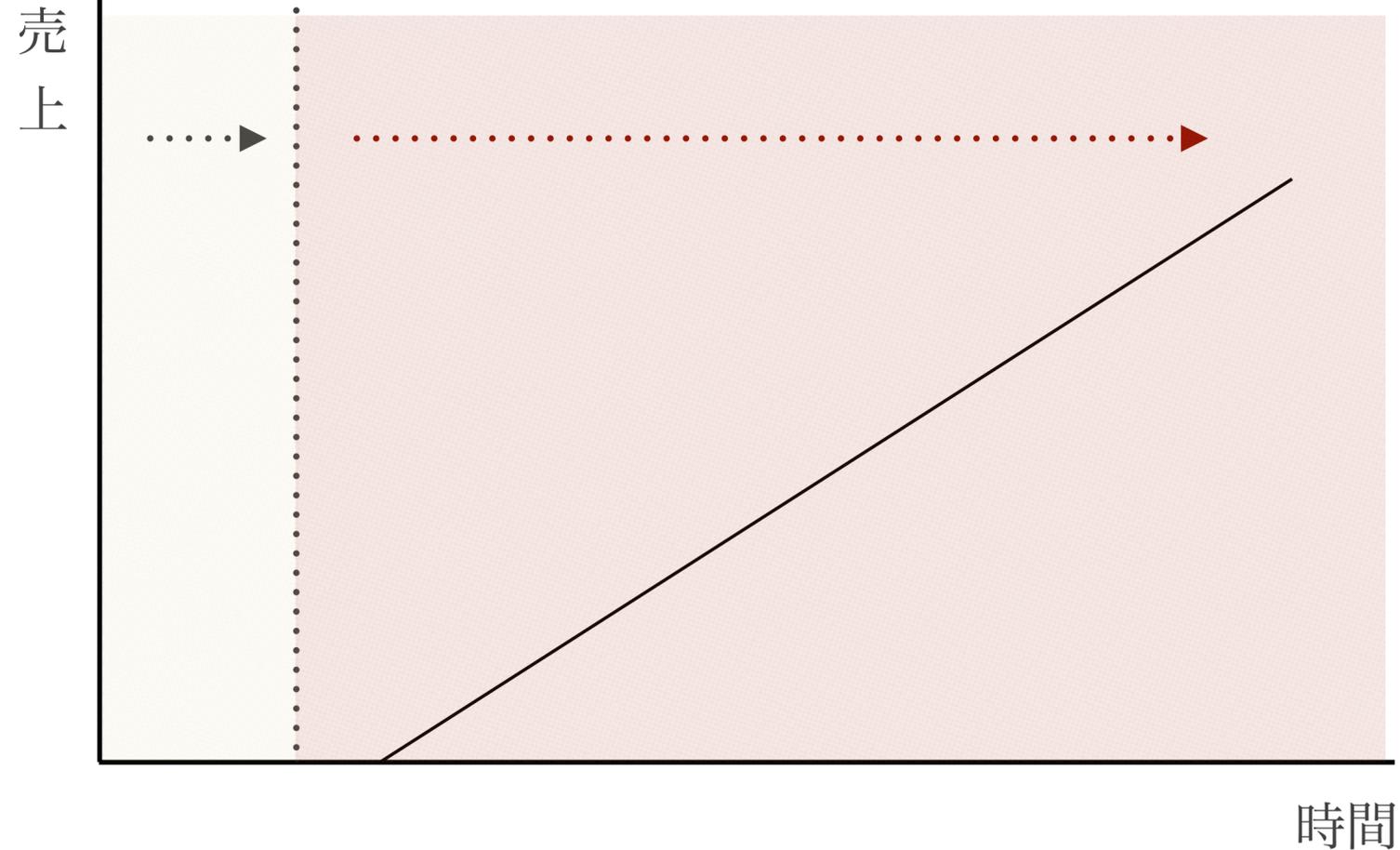
ネットショップで売上を出すための
頑張り方を理解するためのセミナー

ネットショップでショップが人気が出るまでのパターン

- 1、たまたま売れた
- 2、ショップが紹介されて売れた
- 3、世の中の中の人の欲しいものが商品にあった

運による要素が大きい

ある時を境に努力の仕方が変わった



私がしてきた努力は
これを生み出すためのこと

売れている人のマインドをインストールする

売れていない人の思考パターン

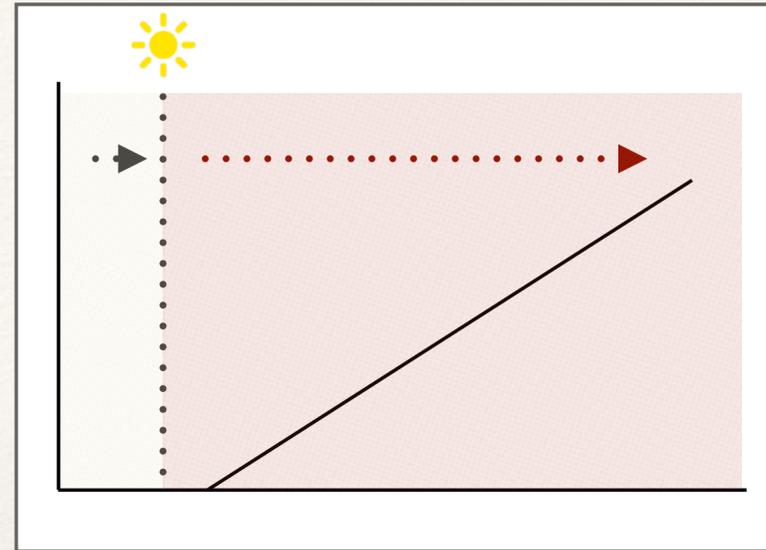
以前の私

- ・商品をよく見せようと努力している
- ・できる限り商品の質を高めようとしている
- ・こんな商品なら買ってくれるんじゃないかと思っている
- ・できることなら向こう（買い手）から私に気づいて欲しいと自己開示もしないでまっている

待ちぼうけ理論の状態

お客さんから見ると・・・

売り手のことはあまり話しません
買ってくださいと言っている感じ



売れている人の思考パターン

開き直ってからの私

- ・お客さんとのやりとりの中で質を高めようとしている
- ・どんな商品が欲しいのかを常にお客さんの中から探っている
- ・できる限り自分を知って欲しいとアクションを起こしている

ずうずうしいアンテナが張っている状態

売り手の顔が見えて安心で
自分の欲しい商品をわかってくれている

ネットショップ運営で求められること

ケーキ屋さんの場合



ネットショップはどちらも一人で行わなければいけない

良い商品を作れる能力だけでなく、お客さんの要望を元にそれに答える製造力と販売力の両方必要なのがネットショップ運営

ほとんどの方がこの販売が苦手

ネットショップ運営で求められること

求められる製造・販売一人二役

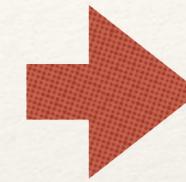


行うことはこれらのこと

お客様の要望を聞いて

それを元に職人が作り

要望に合ったものを販売する



待っているだけでは
何も出来ない

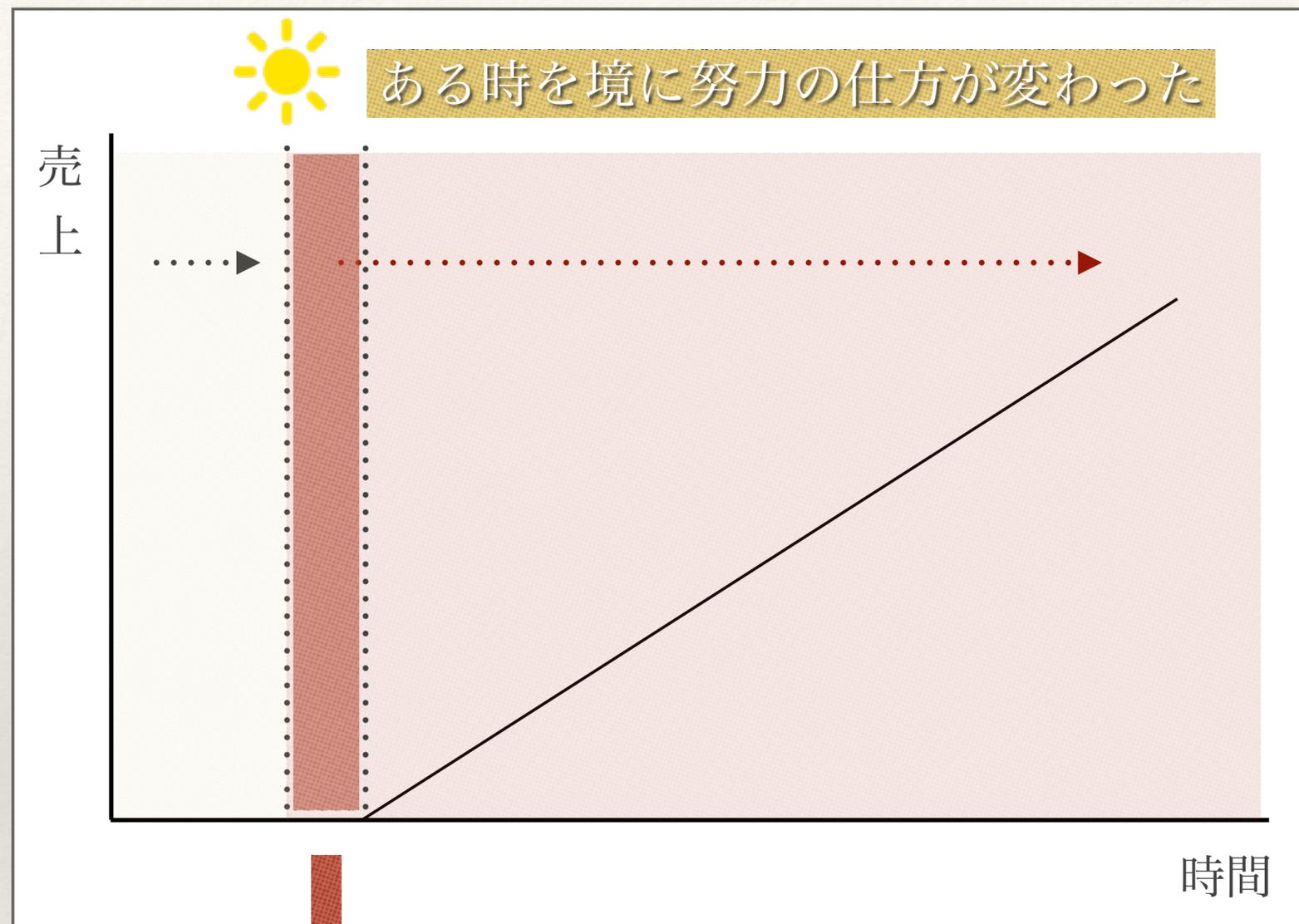
待ちぼうけ理論

ネットショップ運営でまずはじめに行うこと

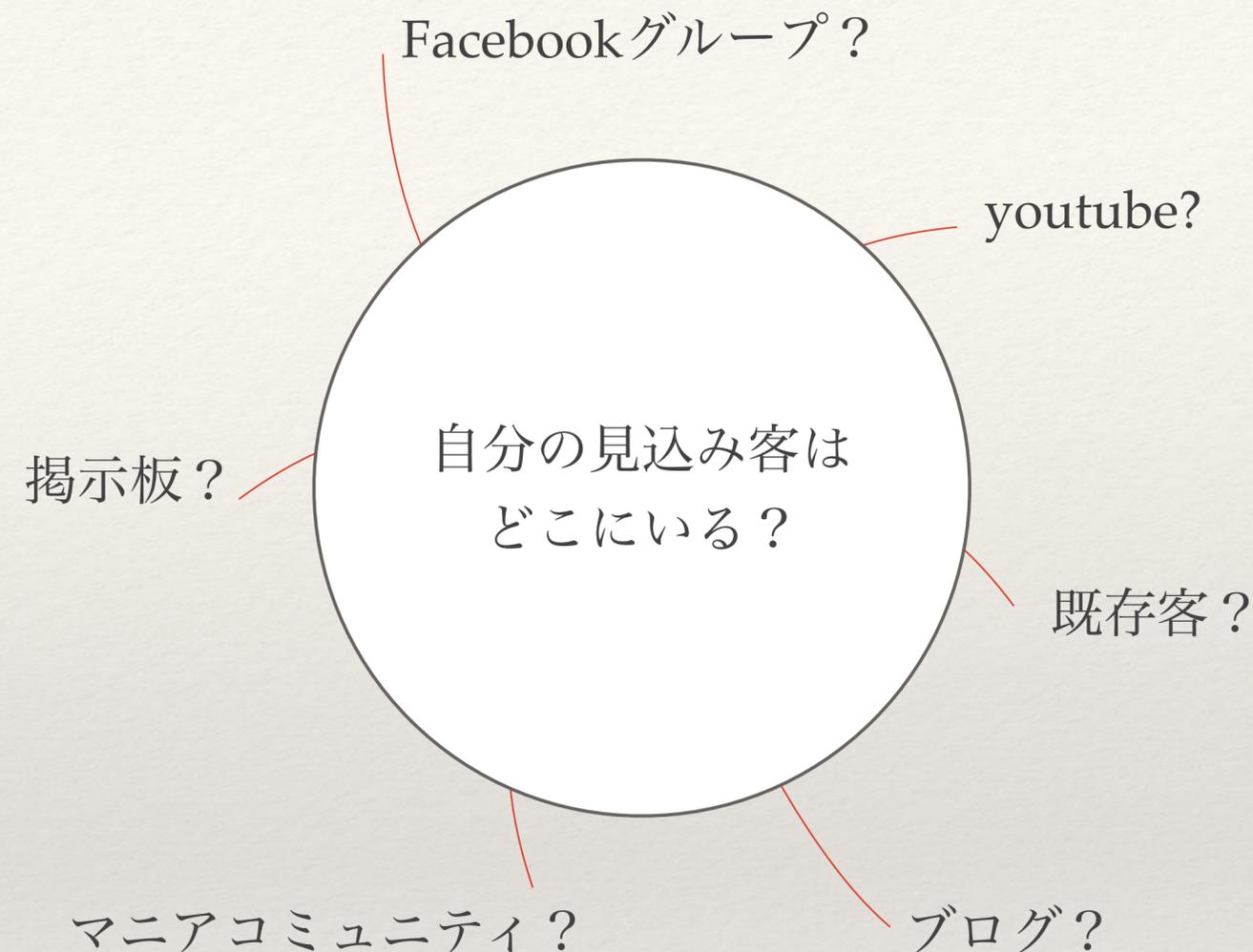
まずは見込み客（お客さんになってくれそうな人）を見つけに行こう

ずうずうしいアンテナをさあ装着だ！

売れてないことが問題ではなくその時に何をしているかが重要



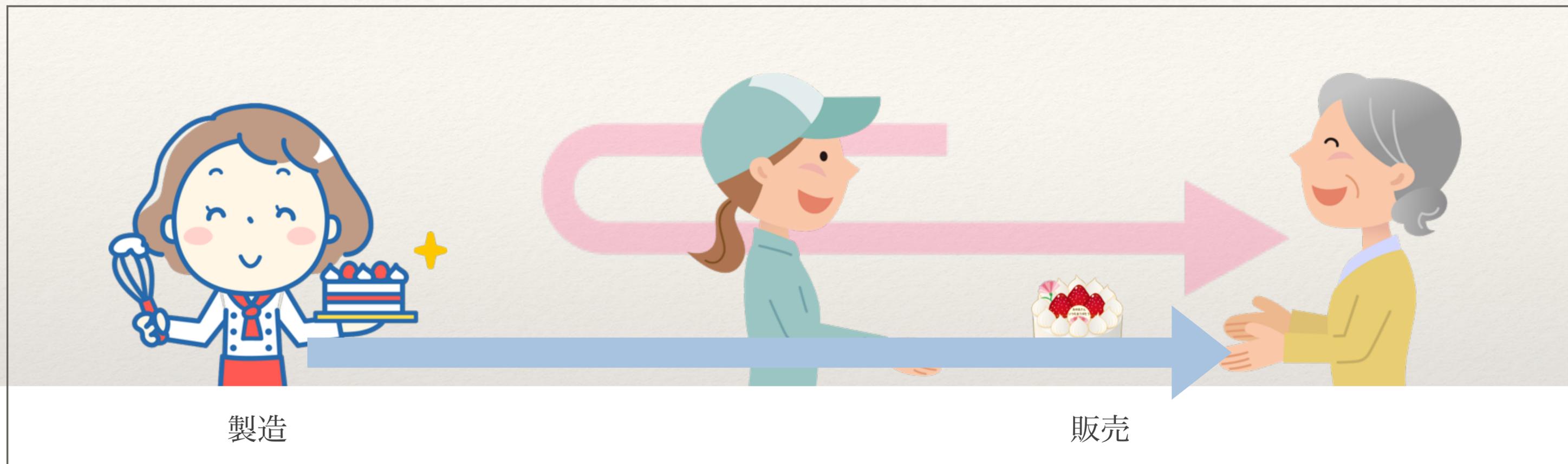
同じ売れていない期間でも行っていることは全く違う



全ては見込み客とやりとりをすることから始まる

ネットショップ運営で求められること

ケーキ屋さんの場合



全ては見込み客と
やりとりをすることから始まる

終わり