

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 455

平成20年 2月12日(火曜日)

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪市北区堂島2-1-31 ORIX堂島ビル5F
 Tel.06-4799-2004 Fax.06-4799-0539

マーケティング

実演販売に学ぶ営業テクニック 客の五感を刺激し購買意欲を高める

最近、相次ぐ食品値上げで価格以外の付加価値で売ろうとする食品メーカーやスーパーが増えている。先頭に立つのが試食販売を勧めるDS(デモンストレーション・セールス)で、DS部を設けている大手食肉メーカーもある。

業種を問わず多くのセールスマン、商品企画を売り込むプレゼンター、展示会でのデモンストレーター等々は、いかに相手に話を聞いてもらうかに腐心している状況だ。中には1200円のエアコン用洗剤を6時間で100万円も売り上げた実績を持つ実演販売士もあり、通りすがりの客の足を止め商談成立まで持っていき、その「売り込み」技術が他業種にも通じる共通の要素を含んでいる。

その1。会話では「質問と答え」の時間を作る。一方的な話し方はタブーで「間」を設けること。客に考えてもらえれば、参加意識が高まり、理解も深まる。その2。「勧善懲悪」ストーリーを作る。売りたい商品を善とし、旧来品を悪として、悪の退治を要領よく話にまとめる。客に買い替えの気持ちが芽生える。その3。効果を実感できるように商品に触らせる、動かすなど五感に訴える。その4。特に実演販売では具体的な金額表示が重要で、もうひと押し「お得感」を増す値引きやおまけをつける。

実演販売はまず注意を引かせる仕掛け(目を引く装飾や試食、音楽など)と会話術を軸にして、総じて客の五感を刺激することがポイントのようだ。

税務会計

国税庁が確定申告を前に注意喚起 記載誤りや添付書類提出漏れ例示

2007年分所得税の確定申告の相談・申告書の受付は2月18日から3月17日まで、個人事業者の消費税等は1月4日から3月31日まで、贈与税は2月1日から3月17日までだ。

国税庁は、過去の確定申告を踏まえ、確定申告書の記載誤りや添付書類の提出漏れが多く見受けられることから、例示して注意を呼びかけている。正しい申告と納税が期限内に行われなかった場合には、加算税や延滞税がかかる場合があるので要注意だ。

記載誤りの例では、(1)医療費控除の対象とならない薬局で購入した日用品の記載、(2)医療費を補てんする保険金などの記載漏れ、(3)「配偶者控除」と「配偶者特別控除」の重複適用、を挙げている。提出漏れが多い添付書類としては、(1)給与や年金の「源泉徴収票」(原本)、(2)医療費控除を受ける場合の領収書、おむつ使用証明書等、(3)住宅ローン控除を受ける場合の登記事項証明書等、を挙げている。申告漏れが多い所得として、(1)株式等の売却益に係る分離課税の譲渡所得、(2)生命保険契約等に基づく年金の雑所得、(3)生命保険の満期返戻金等の一時所得を挙げ注意を促している。

また、その他の留意事項として、税務署から連絡する場合もあるので、申告書には、日中連絡がとれる電話番号を記載するように要請。さらに、税務署から還付金受取りのために銀行などのATMの操作を求めることはない、還付金詐欺に遭わないように改めて注意している。

今週のキーワード

実演販売士

販売士は商業に携わる経営者から販売員までを対象としている資格で日本商工会議所・全国商工会連合会指定の通信講座で検定制。1～3級とあり、1級は大規模小売店の店長や部長クラス、中小小売業経営者が対象。2・3級は中堅幹部、売場担当者が対象。実演販売士(員)は非公式資格で販売士の中の一業務に位置する。実演販売のルーツは映画などでお馴染みの大道芸でバナナの叩き売りなどから始まった。広義ではスーパー店頭での試食販売員、TV通販担当者も入る。