

フリーターの@がSUN SUN  
川崎美紀の  
SMILE通信

きょうも  
おもてなし  
日和



## Vol. 14 ものの値段と、価値の提供と

先日、仕事の前に時間調整のつもりで100円ショップに立ち寄りしました。久しぶりに見た「百均」のラインアップは強化されていて、びっくりしました。

「うわっ、知らなかった。こんなものまで売っている！」と目の色が変わりました。時間調整のような短い時間では足りず、仕事後に改めて行き、満足するまでゆっくり十分に、いろいろと買ってしまいました。

百均に足を運ぶ「ときめき」を感じました。まさに、お値段以上の価値を見出した私がいきました。

この話をある友人にしたところ、「あなたは百均のないところに住んでいるからじゃない？ いまさら、100円ショップに行くのときめ

もの値段について考える機会がありました。

「お、ねだん以上。」のキャッチコピーが有名な企業もあります。ものを売るとはということなのでしょう。

あるいは、ものやサービスが売れるとは？ さらに、どんなときに購買意欲が高まるのかを、今回は考えてみます。

### 100円ショップでお値段以上の価値にときめき

「お、ねだん以上。」というコピーは、いまの時代のニーズをとらえています。値段が変わらなければより

く人はいないわよ」と笑われてしまいました。確かに、私の家の周囲は百均空白地域です。わざわざ行くほどでもないし、とっていて、その進化を見逃していたようです。わざわざでも行くべきところ、になっていました。

### 年俸32億円！ イニエスタ選手の移籍効果

一方、想像できないほどの高価なものへの興味や関心が、一種のあこがれになる場合もあります。

例えば先日、32億円という年俸で移籍したイニエスタ選手です。ご存じですか？ 私自身、それほどサッカーに詳しいわけではありません、ニュースで知って驚いた一人です。

ニュースで知った情報を共有しま

高品質なものを求め、品質が同じならばより安い値段で買いたいと思う心理をくすぐります。

この言葉だけで私たちの気持ちをつかんでいるわけではありませんが、値段以上の価値があるのならば一度見てみようか、買ってみようか、とってしまいます。

「100円ショップ」もそうかもしれません。登場した当初は、なぜそんなに安いのか、怪（あや）しい。バツタものでも売っているのかとか、100円以下のものも混ぜて儲けを出しているらしいとか、よくない噂もありましたが、すでに認知され定着しています。

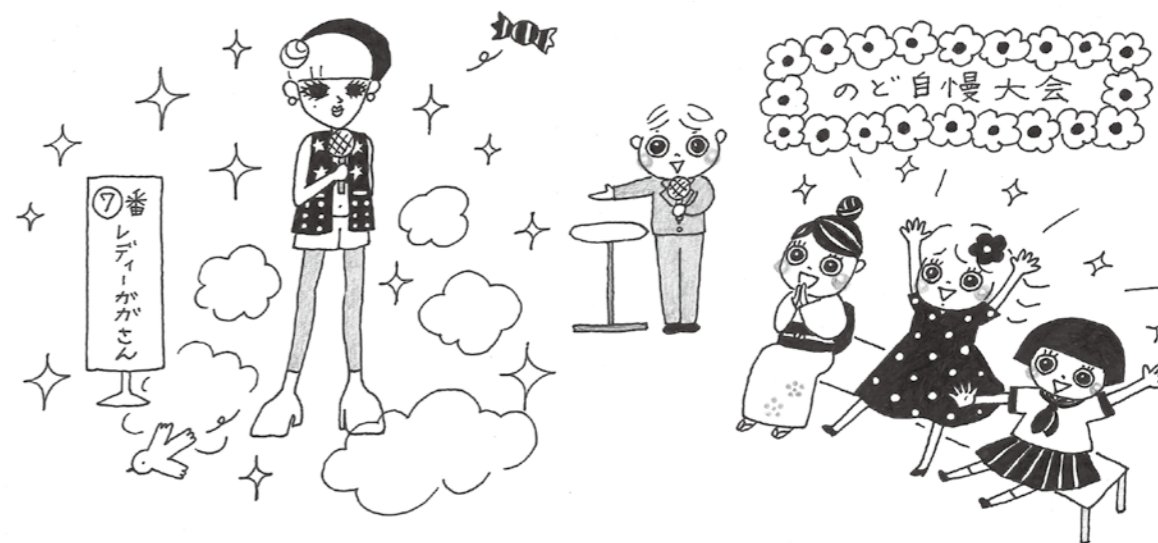
すと、イニエスタ選手はスペイン出身のサッカー選手で、スペインのクラブバルセロナから日本のヴィッセル神戸へ3年契約、年俸32億円で今年の5月に移籍しました。

その衝撃は大きく、世界トップレベルのスーパースターが現役バリバリのときに日本のクラブに来た！のです。

例えると、「あなたが会社に出勤したら、上司がジョージ・クルーニーになっていた」「のど自慢にレディーガガが登場する」くらいにありえない、という例えがネット上を席卷したほどです。

さらに上には上がいて、290億円なんて想像すらできない金額で移籍した選手もいます。

1日に換算すると……、時間あ



イラスト★ささきさとみ (http://blog.goo.ne.jp/satomi343)

たりでは……と考えると、イヤになってしまいます。宝くじでも当たらないと、いえ当たったとしても追いつきません。

それだけの働きがあるのでしょうか？ あるのでしょうか。それだけの金額を出しても元が取れる計算が成り立つのでしょうか。

それほどの評価をされる選手ならば、一度は見てみたいと思います。サッカーをよく知らない私ですら、そう思います。まして、サッカーが好きな人やサッカーをしている人ならば、よりその価値がわかります。一度と言わず何度でも見てみたい、日本にいるならばテレビではなく直接、間近で、同じ空間で見てみたいと思うことでしょう。

そこが、元が取れる計算が成り立つところ。サッカー場に足を運ぶ、グッズが売れる、交通費、宿泊費、食事、お土産などなど、サッカーとサッカー周辺への波及効果が期待できます。

たった一人の選手が及ぼす影響は、「イニエスタ効果」は、計り知

れないものです。

もちろん、お金のことばかりではありませんね。一流の選手のプレーを見ることで、学べることは多いです。刺激を受けて頑張ったり、見習おうと真似をしたり、目標ができることも、素敵な効果です。「未来への種まき」です。

### 「ものの提供」から 「アイデアや発想の提供」へ

未来といえば先日、ビルメン対象の営業スキル強化研修に参加しました。

マネジメント21の松本卓三先生の研修です。松本先生は、(公社)全国ビルメンテナンス協会の『月刊ビルメンテナンス』誌でも長い間執筆なさっていた先生です。大手商社から大手ビルメンの営業へ、そして現在はコンサルをなさっていらっ

しゃいます。

2日間にわたり、基本からしっかりとご教示くださいました。大変共感でき、勉強になる時間を過ごすことができました。

ソリューションの提供ができるか否かが、生き残れるかの分かれ目というのです。つまり「ものの提供」から「アイデアや発想の提供」へ、との意識と行動の変換ができるかどうか、顧客から指示されたことだけをするのではなく、よりよいサービスを提案できる必要があるのだと思います。そういう時代の要請がビルメンにも強く求められているとおっしゃっていました。

これからのビジョンを示して、これからの営業の話をしてくださったその意図を汲んで励みたいと思います。未来への種をまいて育てたい、そんな気迫が伝わる研修でした。

川崎 美紀 (かわさき・みき) オフィスリバー 研修講師 <http://www.officeriver.biz>  
国際線キャビンアテンダントとして10年乗務、2005年JALアカデミーのインストラクターとなる。同時に個人事務所・オフィスリバーを立ち上げ、2012年独立。2015年日本キャリア開発協会認定キャリアアドバイザー(CDA)の資格を取得。主に企業を対象に、ニーズに応じた研修を提案し提供。近年はビルメンテナンス・警備・ホテル・金融機関など各業界での研修実績を持つ。ビルクリーニングカレッジでは「おもてなしマナー」トレーナー講習を担当している。

