



## 2014 年バランス理論講座コラム

### 第5回 お客様はトップセールス

三点バランス保持理論商品を活用したビジネスで、顧客を拡大するには？  
広告宣伝はどのように行うのか？ 売り上げを上げる為の最高の方法とは？  
様々なご質問を頂きますが、このビジネスにおける答えは簡単です。

お客様、一人一人に対しての直接的な健康姿勢指導です。お客様やお客様の  
一族の健康や幸せを願い、生涯に携わることで、そして夢や生きがい、多くの楽しみを提案・  
サポートしていく事で、必ず成し遂げられるビジネスです。

その為には、結果を出すこと！ 技術に伸び悩んだアスリートに、綺麗な姿勢で美しく歩く  
ことが難しい女性に、毎日が痛みや慢性的な疲れによってストレスを感じていた方々に、プ  
ログラムされた健康姿勢管理によって、自身の身体の変化を体感していただき、ストレスの  
無い、疲れを感じない強く、綺麗な身体を得た時に心から感謝し、自分と同じように一族や  
友人の未来も守ってほしいと感じるのではないのでしょうか？

「お客様はトップセールス」です。お客様は誰よりも、代理店の皆様の技術や  
人柄・信念を感じられています。そのお客様が、心から代理店の皆様に守られていると感じ  
た時に、必然的に事業拡大に向けてのトップセールスとなっていただけます。

三点バランス保持理論の商品を活用していただいている大半の代理店は、物品販売の店舗で  
はなく、医師、治療家などの先生方です。インソールや座布団を使う事で、根本的な足部か  
らのバランス保持を活性させて、姿勢改善と治療・美容を同時に解決しています。姿勢改善  
が、根本的な姿勢や体幹を作り、スポーツ分野や治療・美容を飛躍的に変化させています。  
勿論、全ての代理店の方々が大成功している訳ではありません、  
バランステストだけでも、大きな違いを体感できることから、その変化をアピールする事で  
販売主体に進まれた代理店の多くは、最初は大きな動きを起こしますが、やがて継続的な動  
きがなくなり失敗しています。

この商品は物品販売として市場に流れるのではなく、理論やビジョンがあつての商品であり、目の前の姿勢保持変化で物を売る考え方では失敗することは目に見えています。

また、お客様を呼び込む為に、技術を全面に出している代理店も居られます。技術は流行と同様に道具や科学の進歩で変化していくものです。だからこそ、技術を追うことよりも、今持っている技術を目的のための手段として活用できるか？にあるのです。

営業の世界でも、どんなに良い商品であっても、無理に売りに走るとブランディングや商品価値、粗利益まで下落します。

この事業の成功や世界に類を見ない革命的な商品の展開は、違うところにあると思います。本物の技術や本物の商品は、その全ての可能性が作り上げるビジョンや思いをどのように世の中に伝えるかではないでしょうか。

例えば、治療家について考えると、治療院の治療技術の良し悪しを決められるのはお客様であり、他と比較できるのもお客様です。だからこそお客様の発する外に向かつての言葉には重みがあります。でも、治療に通い続けているお客様の言葉でだめです。治療院の技術の無さを示しているようなものになってしまいます。何故なら、完治させる事が目的だからです。完治されたお客様やお客様の一族が、治療としてではなく、生涯設計と健康姿勢管理プランを求めて、継続的に来院するなら話は別ですが・・・

純粹に、お客様やお客様の一族に対しての生涯設計や健康姿勢管理を数年、数十年先のプランまで提案できるような健康管理業が理想ではないでしょうか。

治療計画を基にどこまで早く、完治させられるのか、姿勢改善を行えるのか、美容の世界でも、アスリートの分野でも、より強く美しく、最大限のパフォーマンスを発揮させる事が出来るか、にかかっていると思います。

そして、地域の「健康姿勢管理センター」的な役割を果たし、多くの一族の幸せを継続的にご提案することで、姿勢管理による世代を超えた未来が開けるものと確信しています。

最後に、「火事場の馬鹿力」とは、自己中心の考え方ではなく、他人を思うことにより、起こるアドレナリンの変化と考えています。家族の為に、お客様の為に、街の為に、国の為に、世界の為に、自分への思いより、相手に対する思いを優先し、相手からの期待や声援を感じた時に、さらに強く発揮できるものと考えています。高く大きな思いを持つことで、必ず、履物の革命が起こります。