

欲求喚起と市場創造の 事例レポート

書店で売れていない本を
どうやって欲しくさせて売
っているの？

こんにちは、カマダです。

あなたは**有隣堂書店**って知っていますか？

おもに関東で数店舗と展開している本屋さんです。

書籍が売れない時代で、町の書店が閉店する中、有隣堂書店は売上を伸ばしているのですが、なぜ売上を伸ばしているのか？

それは、
本を読みたいと思っていない人に本を欲しくさせている施策をしているからなんですね。

例えば、YouTube というメディアを使って、紙の本を読みたいと思わせているんですよ。

当たり前の話ですが書店は紙の本を売りたいわけでは

では、有隣堂書店は紙の本に興味のない人にも、どのように興味を持たせて、欲しくさせて自分の書店に足を運んでもらおうとしているのか？

そんな欲しくさせる技術の教科書ともいえる、有隣堂書店のある動画を載せます。

それがこちら↓↓

【芸人・作家】又吉直樹の世界～有隣堂し
か知らない世界

<https://youtu.be/icUr817>

[mpDc](#)

(※3:27～が欲しくさせるヒントです)

紙の本をどのように欲しくさせているの
か？

欲しくない人でも欲しくなってしまうヒント
がいくつかあるので一度、動画をみてください
い。

3分間、立ち止まって答えを出してみてください
さい。

ここからが動画で欲しくさせているポイント

『どのように欲しくさせているか？』

- ・大前提として書店なので電子書籍ではなく、単行本や文庫本を売っていきたい
- ・電子書籍もいいけど、紙の本の方がいいよね。と前提条件を作っている
- ・紙の本がなぜ良いのか？又吉さんのストーリーを交えながら伝えている
- ・又吉さんがストーリーを語りながら紙の本の良さを細部まで話されていてイメージしやすい・聞いてて楽しい

- ・本を楽しみ方の一つとして自分が引き出すという価値観を伝えている
- ・紙の本でしか楽しめない、鑑賞方法や読書の仕方を伝えている
- ・紙の本は書店で買うという選択肢を与えて、単行本その他、文庫本で読む選択肢を与えている
- ・さらに海外の書店の例を出して本のある生活スタイルを提案している
- ・本だけではなく本屋さんの楽しみ方も提案している
- ・本を読むから本を書店で買うという体験を

楽しむという価値観を伝えている

・読書は本を読むことが全てではない、書店に行って買うっていう体験をするもの。とい価値観を伝えている

↑このように今回、紹介した有隣堂書店の動画では、具体的にこんな感じで、紙の本を欲しくさせて売っています。

これがわかるだけで、

売れないと言われている商品でも、欲しくさせることができれば何でも売ることができます。

また、この欲しくさせてしまう技術はビジネスのどのフェーズでも使えます。

例えば、**集客**。

ホームページやブログ、ツイッターやインスタグラムで欲しいと思わせる情報を流せば、人は集まってきますし、

欲しいと思っていない層から人を引っ張ってくることもできます。

これは**市場創造**という概念ですが、これができるようになると、ライバルがまだ開拓していない市場から人を集めることで、集客に

困ることがなくなります。

あとは、**セールス**でも全然使えます。

そもそもセールスして商品売れないのは欲しくさせられていないだけなので、この技術を取り入れるだけでもだいぶ楽に売れるようになります。

今回、有隣堂書店はどうやって本を欲しくさせて集客しているか？

その解説動画を撮りました。

【解説】欲しくない人に欲しくさせている事例

<https://youtu.be/OyGEn8J>

[i5I8](#)

この動画で話しているように、欲しいと思っていない人にも欲しいと思わせる情報を流せば、どんな商品でも売れます。

では、どうやって具体的に**欲しいと思わせる情報**を流すのか？

自分の商品サービスでは具体的にどうやって欲しい情報を流していくのか？

どのように伝えたら、人は欲しくなってしまうのか？

その辺の実践的なことを今回、
「何でも売れる人間になる企画」で教えています。

欲しくさせてしまう技術をマスターすると、
一起業家としてマジでレベルアップしますよ。

ブレイクスルーを起こしたい人は
ぜひここから参加してみてください。

何でも売れる人間になる

企画はこちら

<https://lin.ee/6TUEI>

[YL](#)