

## 販促のバランスとタイミング

ここまで「売上を伸ばす」方法についてお話しましたが、その進め方の要領をカンタンにまとめてみます。

テレビゲームをご存知の方は「ロールプレイングゲーム」を、小説(?)がお好きな方は「桃太郎」を思い浮かべてください。

ここでの主人公はアナタです。冒険旅行の目的地は「売上アップ」の国。我が家を出発したばかりのアナタは裸同然の格好で、右手には軍資金(販売促進の予算)、左手には売上アップの国へ行くための「御利益講座」という地図を持っています。

「売上アップの国」へ入国するためのルールは簡単。旅の先々で人々から信頼(お店の認知度、人気)を得て持参したノートにサインをもらい(固定客づくり)、チップ(日々の売上)を集めて、豊かな姿に変身して門を叩くのです。

ただし、初めの軍資金には限りがあります。旅の日程(売上の達成期間)と食事代や宿代(経費)を考えて、旅先のチップを軍資金にしながらか進み、“信頼を得る姿”へと変身を繰り返してたどり着くわけです。

まず、裸同然のアナタは身なりを整えましょう。いきなりアルマーニのスーツとロレックスの時計を身につけますか?これでサンダルをはい

