

経営一転語 56 自分の会社の商品は自分で売る

「流通業者や小売店舗に払うマージンは、「販売手数料」である。」という認識をされている方が意外と多いのではないのでしょうか。

流通業者（卸業者）に払うマージンは「販売手数料」ではなく、「販売網利用料」と考えた方がよろしいと思います。

経営者は、「流通業者の販売網を利用させていただき、自分の商品は自分で売る。」という認識の転換が必要です。

自社で販売網を0から構築する手間を考えたら、流通業者に払うマージンなど安いものです。

また、小売店に払うマージンも「販売手数料」ではなく、「売場借用料」と考えた方がよろしいと思います。

「小売店の売り場スペースをお借りして、自分の商品は自分で売る」という意識を持たなくてはいけないのです。

自社商品を守る小売店を、全国規模で、自社の力のみで持つのは、大変な設備投資と負担が必要です。

小売店に対しては、「自分の商品を守るスペースを貸していただいているのだ」という認識が必要です。

このように認識転換をしたらどうでしょうか。流通業者様、小売店舗様に対する感謝の気持ちが湧いてくるのではないのでしょうか。「考え方」これは、非常に重要なものです。

流通業者、小売店舗に対する感謝の気持ちを持っているか、そして「自社の商品は自社で売る」という気概を持って努力しているか、これが、成功者と失敗者を分ける重要なポイントです。

<演習課題>

1. 流通業者、小売店に感謝の思いを持ちましょう。そして、「自分の商品は自分で売る」という認識を持ちましょう。