

店員さんとのコミュニケーション方法

必ず必要という訳ではありませんが、出来れば店員さんとコミュニケーションを取った方が後々の店舗仕入れが楽になってきます。



よく転売をしているからといって後ろめたい気持ちになってる方もいらっしゃいますが、

悪いことをしてる訳では断じてありません。

むしろ他のお客様と同じ様に商品に対してしっかり代金をお支払いして購入してますので、実際はお店に好かれることの方が多いです。

堂々とした態度で仕入れをしてください。

店員さんとのコミュニケーション方法

そこで店員さんとのコミュニケーションの取り方なのですが、4点にまとめてますので出来る範囲で構いません、チャレンジしてみてください。

- ・ 目が合ったら笑顔で挨拶する
- ・ 人気商品を聞く
- ・ 安売りしている商品を聞く
- ・ 値段の交渉を試みる

この4点を実践すると、かなりスムーズに仕入れがしやすくなります。

お店の方との信頼関係が構築出来たら、他のせどりをしている人よりも良い条件で商品を買えたりします。

店員さんとのコミュニケーション方法

例えば何も伝えてないのに値段を安くしてくれたりとか、お店に入って挨拶するだけで安売りしている商品を教えてくれたりします。

人と話すのが苦手という方には難しいかもしれませんが、仕入れに慣れてきたら是非チャレンジしてみてください。

私の場合は店舗の売れ残り商品を無料で軽トラの荷台一杯に頂いた事も有りますし、アマゾンですっと売れている商品を入荷する度に連絡を頂いて購入させて頂ける流れになってます。

誰でも自分のお店の商品を嫌な印象の人に良い条件で私たくはないですよ。お店のスタッフの前に人間なのでそれは当然の事です。

しかし一度信頼関係を構築できると、普通に取引をしていけば崩れる事はありません。

それに商品を安定供給してくれる非常に心強いパートナーとしてサポートしてくれますので、必ず大事にしてください。