バックジョイが売れる法則

めざせ坪以下で売上320万/月！

①インパクトディスプレイ

・多色展開でアイキャッチ　・袋から出して感触実感　・フッキングで面を見せる
・DVDもしくはデジタルフォトフレームでムービーを流す

横長フッキングタイプ

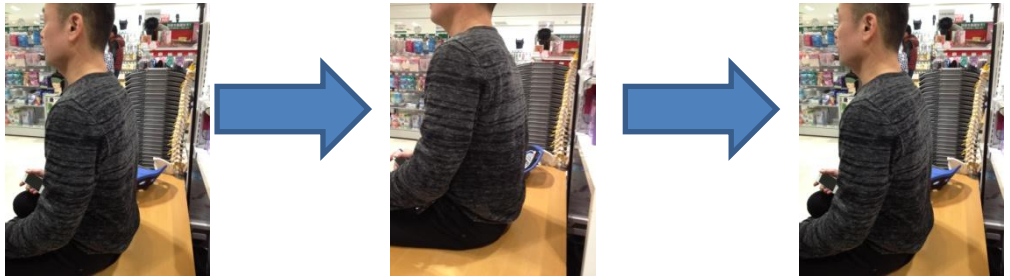
柱フッキングタイプ

店頭販売実績例

秋葉原ポップアップストアA店⇒320万/月
九州雑貨B店⇒休日26枚平日11枚（平均）
百貨店C店催事⇒最高55枚/日実績
沖縄雑貨屋D店⇒300枚/月販売　（池袋、横浜、有楽町のお店も同じく）
実演販売実績：**九州B店50枚/日、東京E店32枚/日、関西F店62枚（2日）**

②お試し用長椅子の導入

・背もたれなく背中が見え易い
・傾斜がない
・硬いので有り/無しの違いがわかり易い



有り　無し　有り

③接客

・姿勢が良くなる事を体験
・有り⇒無し⇒有りで違いを体感
・「わけ」と「何に良いか」を説明

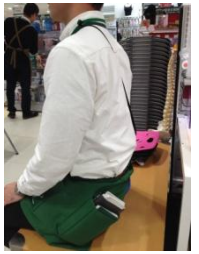
売り場に最低二人はしっかりと商品
説明ができる方がいる事が重要です。

④メディアでの露出と実演販売

・地元新聞、テレビ等のメディアで露出し認知のきっかけ作りをする

⑤トレーニングと実演販売

・実演販売で実績のきっかけ作りと店員トレーニングを同時に行う



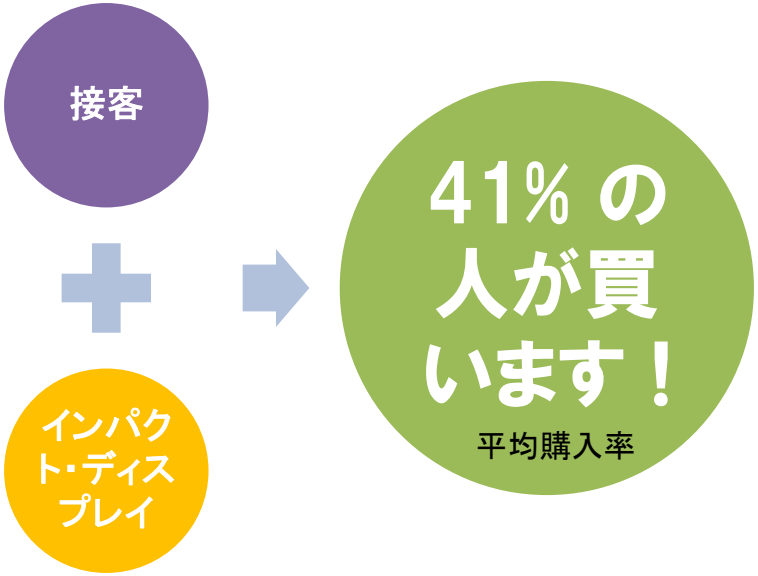
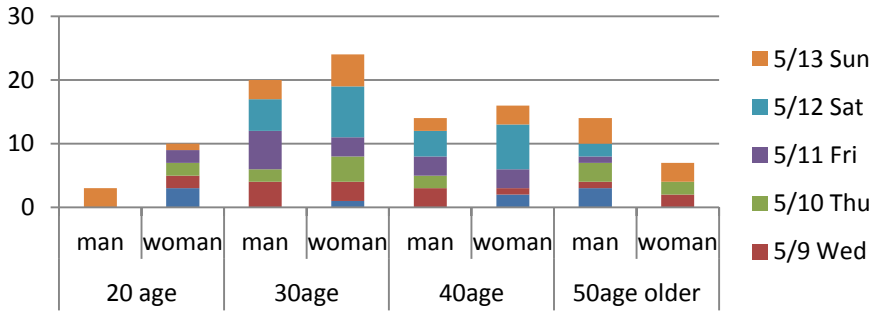
2人に1人以上が買います。

30代、40代の女性は接客すると55％以上の方が購入してくれます。

people who listen our sales talk
接客人数

秋葉原アトレ販売実績

		20 age		30age		40age		50age older		
date		man	woman	man	woman	man	woman	man	woman	
5/8	Tue	0	3	6	4	2	4	6	0	25
5/9	Wed	2	7	10	6	7	3	6	5	46
5/10	Thu	3	6	5	9	6	6	7	4	46
5/11	Fri	3	15	14	11	8	5	8	2	66
5/12	Sat	4	5	5	5	3	6	3	8	39
5/13	Sun	10	2	8	8	5	5	2	3	43
		22	38	48	43	31	29	32	22	**265**
		37%	63%	53%	47%	52%	48%	59%	41%	
		23%		34%		23%		20%		

people who bought
購入者人数

		20 age		30age		40age		50age older		
date		man	woman	man	woman	man	woman	man	woman	
5/8	Tue	0	3	0	1	0	2	3	0	9
5/9	Wed	0	2	4	3	3	1	1	2	16
5/10	Thu	0	2	2	4	2	0	3	2	15
5/11	Fri	0	2	6	3	3	3	1	0	18
5/12	Sat	0	0	5	8	4	7	2	0	26
5/13	Sun	3	1	3	5	2	3	4	3	24
		3	10	20	24	14	16	14	7	**108**
		14%	26%	42%	56%	45%	55%	44%	32%	**41%**