

Chapter 07: エピローグ

最後に福山と会った日から1ヶ月、
三原は福山からアドバイスを受けた「新たな売り方」を徹底的に考えていた。

Chapter
07

「エピローグ」



売り方ねえ・・・。
ネットプライス社は、共同購入の「ギャザリング」という売り方を生み出してる。
オニキス社は、3年後の車の下取り価格をあらかじめ差し引いて売る「残クレ」という売り方で急成長してる。



うちの会社にそんな大それたことができるかなあ・・・。
福山さんからは、顧客が更に満足することとは何かを考えるようにと言われたけど・・・。



待てよ？それって靴を買うときの不安の解消じゃないか・・・？



えーっと、ネットで靴を買う時の不安と言えば・・・、
1. サイズが合うか不安
2. いつも着ている洋服の雰囲気と合うか不安
3. 画面では素材の質感が分からない
4. 履き始めてしばらくしないとフィット感が得られない
5. 修理を頼む場所がなかなか無い
これだよな・・・。



そうとなると、
ザッポス社のような「買ってから選ぶ」という売り方だけでは、
本当の満足は提供できない気がするぞ。



靴はしばらく履いてみない限り、本当のフィット感は得られないはず。
でも、しばらく履いた靴の返品を受けると、
もう別の人には売れなくなるし・・・。
何か良い方法はないかなー。



・・・そうだ！
これだ！！

三原が最終的に発案した「新たな売り方」は、靴の通販業界において革命的なサービスとなる。
そのビジネスモデルを生み出したことで、三原の会社は年商100億を超える会社へと成長していくのであった。

Chapter
07

「エピローグ」