



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成24年08月20日 第576号「週刊五十嵐レポート」

日経「売れない時代の営業術」より

平成24年8月14日(火)付、日経新聞キャリアアップ欄に「売れない時代の営業術」という記事がありました(参考:「町コンブログ」にも記載)。

モノが売れなくなったといわれて久しい。背景に市場の成熟、少子高齢化、景気低迷といった様々な要因がある。そんな厳しい環境下でも好成績をあげている営業担当者がいる。

麒麟麦酒の営業子会社の営業マンは、訪問回数は月400件、普通の営業マンの2倍近い。「成果＝訪問回数²×質」、営業マンの成果は「質」より「訪問回数」である「量」による。訪問回数の二乗に比例する。

さらに「質」を向上すべく、訪問時に酒店の問題点やニーズをノートに書き留める。その数は10冊以上。そのノートに顧客の「攻略のヒント」がある。

カーディーラーの営業マンは、自分という人間を売り込む。「庭の雑草対策、エアコンの故障、子供の自由研究 - なんでもお手伝いします」。車以外の困っていることを手伝う。顧客と人間関係を築くことがカギ。会社ではなく、自分で作成したパンフレットで顧客にわかりやすく説明する。顧客視点の創意工夫をしている。手間隙をかけている。

パソコン関連機器の営業マンは、週3回、取引先に「メルマガ」を配信。取引先に役立つ人気機種や特価商品の情報をきめ細かく発信。こうしたコツコツ努力したことが信頼関係を構築し、取引先へたまに顔を出すだけでも商談が進む。

登場している3人の営業マンは難しいことをしているわけではない。訪問回数を増やし、顧客の問題点やニーズを引き出し、それを解決することを考え行動していることや競争相手よりも顧客に近づき、人間関係を構築する。オリジナルの資料を作る。自分の「メルマガ」を作り、お役立ち情報を配信している。どれもやればできること。もう一度、営業の原点にもどろう。

ちょっと
気になる出来事

秋葉原駅と御徒町駅の間にある「ものづくりの街」として、山手線の高架下にある「2K540」にかみさんに行ってきました。

2k540とは、東京駅からの距離が2キロ540メートルに位置しているところからつけられました。

ユニークなお店が立ち並んでいます。しかし、成果はなかなか思うようにいかないようです。一つは、立地。山手線駅構内や周辺にはショッピングモールがあり、駅から10分ほどあるいて「2k540」まで行くか、ということ。

「ものづくり」をテーマにしていますが、ほとんどのお店が商品を陳列している普通のお店。「ものづくり」という違いを出されていません。作っている現場を見せている店舗はほんのわずか。

立地が悪い分、ここに引き付けるには、他の地域のお店にはない「モノ」。違いは何か。そこを発信していくしかない。



一口メモ
成功の秘訣

上司の強みを生かす

成果をあげるには、上司の強みをいかさなければならない。

企業、政府機関、その他のあらゆる組織において、「上司にどう対処するか」で悩まない者はいない。実のところ答えは簡単である。上司の強みを生かすことである。

上司の強みを生かすことは部下自身が成果をあげる鍵である。上司に認められ、活用されることによって、初めて自らの貢献に焦点を合わせることが可能になる。自ら信じることの実現が可能になる。

へつらいによって上司の強みを生かすことはできない。なすべきことから考え、それを上司にわかる形で提案しなければならない。

上司も人である。強みとともに弱みをもつ。上司の強みを強調し、上司が得意なことを行なえるようにすることで、部下たる者も成果をあげられるようになる。上司の強みを中心におくことほど、部下自身が成果をあげやすくなることはない。P.F.ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ● 月刊五十嵐レポートダイジェスト
- 町コンランチエスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

