



元気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 2023年08月28日 第1131号「週刊五十嵐レポート」

## 売りを出さない

工務店の社長の話、「当社に売り込みに来る建材メーカーや問屋の営業の方々は当社のホームページを見ないで来る。当社がどんなポリシーで仕事をしているか知らないで、まず自社商品の話をする。『お買い得ですよ』、『今、キャンペーン中です』等々。お客のことを知らずとしない。『お客のためにどんなことをやっていますか?』と聞いた営業パーソンは今までいない。購買まで達したことがない。1回来ただけで、複数回来ることはない。反面教師として考える。自分たちが営業する時は標準的な型を作る必要がある。初回訪問時は『売りを出さない』。相手の話を聞く。相手を知ってから対応する」。

人は知らない人に対して、強い警戒心を持つ。商品・サービスに対して本当に良いのかどうかはわからない。最初は誰でも用心深くなる。そのような状況下で、すぐに売り込みをしたら、誰がやっても上手くいかない、厳しい断りを受ける。

我々の営業方法は、複数回訪問をする(営業の達人でないため)。初回訪問では「売り」を一切出さず、ニーズがあるかどうか、関心事や仕事の内容など、情報収集し、次回会える機会を作ることに徹する。

特に顧客が製造業の場合、素材や原料が変更すると、作業工程から品質が大きく変わる。そのため営業サイドとすれば、簡単に自社製品を購入することはないと考える。1年2年の計画で新規開拓に取り組む。

また、工務店の社長は、「毎月のニュースレターを読んでくれている顧客は受注がしやすい。人間関係が出来ているおかげですんなり入りやすい。しかし、メーカーから紹介してもらった顧客とは人間関係が構築される前に商談に入るので緊張が高まる。次の課題として、自社の紹介を簡潔明瞭にし、『安心感』を与えられるようにし、すんなり仕事が進められるようにすること」。

小さな会社は、営業の手順が標準化されていない。手順書が作られていない。営業パーソンの属人性に依存している。故に人によってムラがある。ロールプレイングを実行している会社も少ない。個人の能力に頼るのではなく、仕組みを作って、全体の底上げを目指す。

ちょっと  
気になる出来事

8月26日付日経新聞、「国産水産物中国が全面禁輸」という記事。

中国が日本の水産物輸入の全面停止を発表し、豊洲市場の卸関係者に動揺が広がっている。豊洲の水産卸には中華圏への輸出を強めてきた会社が多い。

22年の水産物輸出総額は3873億円(前年比3割増)、うち中国871億円(全体比22.48%)、香港755億円(19.49%)、台湾346億円(8.93%)。中国・香港合計1626億円(41.98%)。中国・香港で全体の4割強占めている。

営業戦略の中で、全体の売上に対して特定の得意先(顧客)1社に比重が重いと、生殺与奪権を握られ、経営が不健全になると教えられている。そのため、顧客を分散して特定の得意先の売上が全体の15%以下に抑えるように努めることが大事。

中国・香港で全体の4割強を占めており、この4割強をどう分散できるか。新たな顧客(市場)を開拓が急がれる。もしくは、価格を下げて国内に流れるか。



一口メモ  
知識

## 苦しみに習う

水洊(しき)りに至るは習坎(しゅうかん)なり。君子もって徳行(とっこう)を常にし、教事(きょうじ)を習う。

「水」は苦難、險難を表す。「水洊(しき)り」とは、險難が次々に流れて押し寄せてくる様子をいう。

その度に自ら險難を受け容れ、水に逆らわずに流れ進むように、何度も繰り返し苦しみを習う。これを習坎(しゅうかん)という。

君子とは、度重なる苦しみの中にあっても逃げず、止まらず、前に進み続けるのを常にし、下の人に教え、習熟させる者である。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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  
TEL.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

