

とっとう通信

2024年6月15日発行

255号

「とっとう通信」は
毎週とっとう。
いつも読んでいただき
ありがとうございます。

こんにちは！平川です。初夏の風が心地よい今日の頃、お元気でお過ごしでしょうか。さて私、微力ながら、年に一回福岡大学で講義をさせていただきます。ただいいております。



先日、その講義を次男が受けました。22年前、私が起業した年に生まれた次男が、私の起業体験談を聞いている。というなんとも不思議な感覚でした。では今月もはりきっていきましょう！

ゲーム感覚で楽しむ

24歳の長男は東京で食品商社に勤めています。そして今年大学を卒業する次男は、医薬品商社に内定しました。二人とも営業職です。私も初めて勤めた会社では営業でした。やはり親子ですね。営業はぜひ経験して欲しい職業でしたので、とても嬉しく思います。

さて、私は22歳から15年間、業務用カラオケ機器を取り扱う会社に勤めていました。昼は旅館・ホテル・カラオケボックス、夜はスナックへ飛び込み

営業です。当時のカラオケブームの波に乗り、会社は急成長しました。

毎年海外旅行へ連れていっていた。だけの、いい時代でした。私は営業が向いていたようで、常に成績も上位でしたが、実は入社当時は、コッパがま、たっつかめずダメダメ営業だったんです。新入社員はお客様がセロですので、飛び込み営業で増やすしかありません。一軒でも多く

飛び込むことが大事、そう頭では分かっていたけど、厳しい口調での門

前払いが続くと、次第に足が重

くなります。ベンチで缶コーヒーを飲み

ながら、タバコをふかして、ボートと時間を

つぶすこともありま

した。これじゃ成績も上がりませ

んね。このままじゃいかな、どうにか

しないと気は焦るばかり。そんなある日、あることを思いついたのです。

出社すると毎朝、名刺入れに名刺を30枚だけ入れて、営業へ出

かけるようにしたのです。29枚で



も31枚でもなく、きっちり30枚だけ。

今日二日、この名刺が無くなるまで

帰ってこない。と自分の中でルール

を作りました。すると不思議な

ことに、どんどん少なくなっていく名刺

を見てみると、営業に勢いがついた

のです。さらに残り

10枚を切ると、終わ

りが見えるので、営業の質も自然と

上がりました。えっ、そんなことで、

思われるかもしれませんが、単純

な私には、効果てきめんでした。半年

もすると、抵抗なく飛び込み営業が

出来るクセがつかまりました。

またこんなこともありました。ダイレクト

メール(以下DM)をスナックへポストデ

モしていました。中洲などの繁華街

は何軒とあり、昼のうちにドア

の隙間へ差し込んでおきます。

すると興味を持ったお店から、問

合わせが入ります。しかしその数、

4三つという言葉通り、千枚配って

三件もあればいい方で、セロの時も

あります。反省がない原因は、DM

の内容にあると思うって改良しま

すが、増えません。そんなある日、



にも色々な業者がポストデ

モを仕分けしていました。そして

開封もせず、DMらしき封筒をドサ

とゴミ箱へ捨てたのです。そもそ

DMはママさんまで届いていなかった

のです。そこで考えました。まずDM

と思わせないために、社知入りの封

筒から、無地の封筒へ変更しまし

た。そして次が肝心ですが表面に

「ママさんへ」とだけ書きました。

たったこれだけでママさんへ届く

確率がグーンと上がり、問い合わせ

が4倍になりました。ただしこれも

3、4回繰り返すと、問い合わせは

減ってきます。そんな時は封筒へ

社知入りボールペン(30円)を入れて

ポストデモしました。封筒の中に、

ゴツゴツとした何かを感じると

開封して確認したく

なるものです。問い合わせ

はさらに増えま

した。営業は眉間に

シワを寄せて数字

を追っても楽しくない

です。精神的にも参

ります。市場の陣取り

合戦と思って、息子た

ちには、遊び心を忘れず、

ゲーム感覚で楽しんで

もらいたいです。