

ととと通信は平川の分身がお客様のところへご挨拶に伺う。という気持ちでお届けしています。当然ですが無料です。

ととと通信

2024年7月19日発行

256号

「ととと通信」は
読者様へ
お届けする
メールマガジンです。
ぜひ読んでください。

こんにちは！平川です。冷えたビール
かなんとも美味しい季節になりましたね。さて先月号では「営業を
ゲーム感覚で楽しむ」という、前職で
の体験談を書きました。そう言え
ばもう一つ思い出しました。
では今月号は引き続いていきましょう。

売り込みを一切しない営業

入社10年目の32歳、営業二課を預か
っていた頃です。毎年度目標は達成し
ていたのですが、私は二課課題を抱え
ていました。それは新入社員の見込
率が低かったのです。社内の雰囲気
は良かったのですが、カラオケ機器
をスナックへ営業するという職業柄
向き不向きが往々にしてあり、退
職していく新人が後を絶ちません
でした。せうかく一人前の営業マンに
育ったかと思ったら辞表を持って
くるわけですから、会社の損失も大
きく早急に解決しなければなら
ない問題でした。退職理由は、営業
トーフが續かない、断られるのが怖い、
飛び込み営業が苦手など、自分には
営業が向いていないがほとんど。

そこで営業をもっと簡単に、そして
誰にでも出来る方法はないだろう
かと考え、私は「営業をさせない」
ことにしました。配置転換では
ありません。営業の仕方を変えた
のです。営業トーフでお客様の心を動
かすのではなく「何かお困りごと
ありませんか」と定期訪問して、お
客様が困った時に、一番に思い出し
ていただける営業マンになるよう
にしました。こちらから売り込みは
一切しません。ただ他社と契約中の
お客様ですから、毎月一回、長期的
に通うとなると、訪問するための
何かネタが欲しいところ。それ
はお金をかけずに、女性が好むもの
で、毎月もらって嬉しいもの。何か
ないだろうか。
そこでひらめいた
のが、女性向け無
料誌、フリーペー
パーでした。当時、福
岡には、大手のフリーペーパーが三、四
誌ありました。記事は、エステ、美容
お食事処、旅行・習い事が中心で



すから、スナックにお勤めの女性は、読
者としてドンピシャです。すぐさま
発行している会社へ出向き、スナッ
クへ手渡しで配布します。分
けて下さい。と交渉しました。すると
その内の一社と話が進み、毎月500冊
を無料でいただけることになった
のです。早速私たちはママさんに「何
かお困りごとがあったら、声をかけ
て下さい」とだけ言い、配布を始め
ました。たしか営業一人あたり、毎月
400軒へ配布していたと思います。
ママさんから、ヒ
マな時間帯に読
めるからと、大変
喜ばれました。
すると四、五ヶ月たった頃からです。
「もうすぐ今の業者さんと契約が
切れるので、今度はおたくにお願
いするね」とか「近々お友達がお店を
オープンするので紹介しますね」など
言っていただけになったので
す。私たちはこれを「管理営業」と
呼びました。新入社員でも数字
が取れるようになり、定着率も向
上しました。さらにこれまでの数
字は、二、三人のベテラン営業マンに
頼っていたのが、平均して取れる
ようになったので、チームとしても



強くなりました。そして私はその五
年後に起業します。営業をゲー
ム感覚で楽しむという経験が大
いに役立ちました。22年たった今で
も、その頃の上司や部下とは酒を
飲み交わす仲です。育てていた
だいた前社に感謝。
起業して三年ほどたった頃です。
ある経営者のセミナーに参加しま
した。そこで言われたのが「商売
とはトイレのようなものです」と。
トイレは家の中に必ずありますが、
必要の無いときは、まったく見向き
もされません。しかし必要なきは
無くなくてはならないものです。まさしく
商売もそれに似ているとのこと。
例えば不動産屋さん。引越しの
予定がない人には見向きもされ
ませんが、予定がある人にとって
は、無くてはならない
存在です。だから商
売とは、必要なタイ
ミングが来た時に、
一番に思い出して頂
けるよう、日頃の関
係性作りが大切だ
と言われました。
あの頃にしてた管理
営業も、まんざら間違
いじゃなかったんだ、と思
いました。

発行／有限会社アサム 平川雅樹
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
Tel: 092-321-4001 Fax: 092-321-4002

・伊都倫理法人会ブログ : <https://itorinri.com/>

ご感想や楽しいメッセージをお待ちしています。 E-mail: hirakawa@asam.jp FAX: 092-321-4002