とっとー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。

とっとーと通信

2021年11月22日発行
224号

「とっとーと通信」は略して**とっつう**。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。秋も深まり、あちこちで熟した柿の実を見かけるようになりました。いかがお過ごしでしょうか？

さて先月、沖縄県宮古島市へ行ってきました。

その日の福岡は寒くて、コートをはおり空港へ行ったのですが、宮古島へ着いたら半袖の方が沢山おられました。糸島の海もキレイですが、宮古島の海は、エメラルドグリーンでした。写真を知人に見せたら、「ズームのバーチャル背景のようですね」と。(笑)

では今月もはりきっていきましょう！

営業の目的とは？

私は22歳の時、カラオケの商社へ入社し、15年間営業をしていました。営業が好きで向いていたということもあり、社内では常に上位でした。1台150万円のカラオケを、年間に200台以上販売していました。しかし入社当初は、いつ解雇されてもおかしくない、ダメダメ営業マンでした。ところがある日、コツをつかんだと言いますか、成績がグーンと伸び始めたのです。そのお話を書きます。結論から言いますと、私の営業バックには、カラオケのカタログは、一切入っていませんでした。必要無かったからです。その代わりに何が入っていたと思いますか？ 当時のカラオケボックスというのは、まだ出来て間もない業界でしたので、どちらのお客様も運営は手探りで、分からないことばかりでした。そんなお悩みを解決するため、私の営業バックには、他店のチラシやメニュー表の写真、内装の写真、季節ごとに行なうイベントの企画案、そしてアルバイトの教育マニュアル等の資料が入っていました。もちろん他店のチラシ等は、競合しない地域をまわり集めました。よってお客様とは、経営の話ばかりしていたので、商品カタログは不要でした。またメニューの価格設定やイベントの立案のお手伝いもしていました。福岡県には、同じ商品をあつかう競合他社が沢山いて、似たような営業スタイルでは、価格競争になります。私は業者というより、コンサルタントに近かったので、巻き込まれませんでした。もう一つ心がけていたことは、商品を売るということを、頭の中から消していました。商品を売ろうとすると売れません。なぜなら、お悩み解決のお手伝いをしているつもりが、思わずお客様を誘導(コントロール)してしまい、信頼関係が一気に崩れるからです。とは言っても、売りたい気持ちを消すことはとても難しく、今でも修行中です。そこで当時、上司から教えてもらったコツをお伝えします。(本音を言えば、誰にも教えたくないのですが…笑)それは目の前のお客様を、自分の愛する人、例えば、両親、妻、夫、子供、祖父母と思い込むのです。愛する人の悩みを解決していると思えば、我欲は出ません。お客様が求めている商品が自社に無ければ、他社を紹介するだけです。その時は売れなくても、出したものは、巡り巡って返ってきます。自分自身の幸せを望むよりも、奥さまの幸せを望んだ方が、家庭はうまくいくのと同じですね。どうすればお客様のお役に立てるのか、営業の目的はこれ以外にないと教わりました。あー、長々と偉そうなことを書いてすみません。(汗)

慣れないことをすると…

妻は週に一度、近所でヨガを習っています。帰宅すると、その日はヨガの日で誰もいませんでした。ふと台所の流し台を見ると、洗ってない食器が山積みに。私は普段家事が何も出来ていないので、よしここはほめてもらおうと、はりきって洗いました。そしてガスコンロを見ると、料理した後のフライパンがありました。勢いづいた私は、これも洗おうと、油がついていたので、スポンジじゃ落ちないと思い、クシャクシャの金たわしでゴシゴシ洗いました。あれ？ 表面が少しキズついたぞ。と思いましたが、キレイになったから、まあいいや。ところがです。フライパンって、表面にテフロン加工(コーティング)がされているんですね。それをはぎ取ったんです。帰ってきた妻がキズついたフライパンを見て「キャー！」と悲鳴。慣れないことをすると、失敗しますね。高い勉強代になりました。反省です。

発行／有限会社アサム
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
Tel:092-321-4001 Fax:092-321-4002
・専門学校&スクールサーチ ： http://www.asamnet.jp/
・ブログ ： https://itorinri.com/

ご感想や楽しいメッセージをお待ちしております。 メール：hirakawa@asam.jp FAX：092-321-4002