

<セリング・ラボ 佐藤 正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン
【寝て待つだけの営業活動】
～戦略的殿様商売のすすめ～

【今回のテーマ】 Vol.1
「基本コンセプト」 ～売れてる人は売ってはいない～

~~~~~

皆さん、はじめまして！

セリング・ラボの佐藤正明です。

このメールマガジンは、私の20年以上にわたる新規開拓を中心とした営業活動で得た経験と、「売れている人たち」の戦略を研究した結果を発信する、営業マン、あるいはマーケティング担当者向けのものです。

営業、特に新規開拓営業として成功したい、あるいは、新たなお客様を獲得するためのマーケティング・ノウハウを手に入れたい、という人にとって、

このメルマガは必見です。

なぜなら、正真正銘、落ちこぼれ営業だった私が、会社から、恋人同伴でのご褒美旅行（マウイのリッツカールトンです！）をプレゼントされ、「MVP」として表彰されるまでになったノウハウを、公開する予定だからです。

ぜひ、ご期待ください。

さて、その記念すべき第1回目のテーマは、「基本コンセプト」についてです。最初に結論から申し上げます。私の考える営業の基本コンセプトは、「売りに行かない」というものです！

それはなぜか？

私が「売れている人たち」の“習性”を観察した結果、彼らの多くは、無意識のうちに、あるいは、経験の中で得た結論として、「売りに行く」のではなく、お客様の方から、「買いに来ていただく」ことを選択しているからです。

理由は簡単です。

どこに買ってくれる人がいるのかが分からない以上、闇雲に飛び込み営業をしたところで、効率が悪いだけだ、ということを知っているからです。

それより、ニーズを持った人から「買いに来て」もらった方が、ムダもないし、売れる確率が高いから、そう「仕向けている」ということです。

もちろん、誰だってその方がラクに決まっています。

あなたも、「そんなことができるくらいなら、とっくにやってるわいっ！」

と思っているかもしれません。

でも、本当におもしろいパラドックスなのですが、極端な言い方をすると、売れている人は、自分から売りに行くこともしないし、「買ってください」とも言っていないのです。彼らは、お客様の方から買いに来ていただいた上で、「売ってください」と言わせています。もう1つ加えると、自分の製品やサービスのことを、自分の方からは説明していない、という特徴も持っています。

しかし、「売れない営業」は、それが逆なのです。お客様の都合も考えずに、ただ自分の商品やサービスのことを、いきなり紹介してしまうために、玉碎しているのです。

両者の違いは何だと思えますか？  
キーワードは、「押し付け」です。

人間は、他人に何かを強制されたくないのです。だから、初めから売り込み臭プンプンの営業が押し売りを始めてしまうと、その中身とは関係なく、その「行為」に対して嫌悪感を抱いてしまうために、お客様は、「聞く耳」を持たなくなってしまうのです。それがどんなに素晴らしい商品であっても、また、どれほど崇高な行為であっても、人は「押し付けられること」が嫌いなのです。営業は、このことを忘れてはいけません。

今回は、この「押し付け行為」について考えてみたいと思います。

このメルマガに対する感想をお待ちしています。  
また、メルマガの新規ご登録、解除も、下記よりお願いします。

ご連絡先：  
magmag@brains-works.com

発行元：セリング・ラボ  
編集人：佐藤 正明  
所在地：〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町2-34-13-102  
連絡先：magmag@brains-works.com  
個人向けHP：<http://www.selling-lab.com>  
企業向けHP：<http://brains-works.com>