

<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.21

「情報収集の重要性」 ～スポーツに学ぶ～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

さて、今日本では、バレーボールの世界選手権大会が開かれています。女子の試合が全て終わり、現在は男子の予選真最中です。

実は、このバレーボールを観ていて、とても重要なことを思い出しました。

きょうは、スポーツに学ぶ、というテーマでお話をしたいと思います。

最近のバレーボール界では、「データバレー」という言葉が使われるほど、対戦相手のデータを徹底的に分析するのが、当たり前になっています。

それも、過去のデータだけでなく、試合中でさえ、アナリストと呼ばれる担当者が、ノート PC に向かいながらデータの収集と分析をしています。

その結果を踏まえ、タイムアウトの時などに選手に指示を与えているというわけです。

しかし、それだけではありません。

あまりテレビに映ることはありませんが、試合中、何度でも後衛の選手と自由に交代できるリベロというポジションの選手が、ベンチに戻った時に、最新データの確認や、データに基づいた監督の指示を受けています。

それをコートに戻って他の選手に伝える役割を持っているのです。

つまり、相手のその日の攻撃パターンなどの情報を、リアルタイムに把握した上で、プレイに活かしているのです。

なぜ、今回このような話題を持ち出したのかというと、自分の過去の経験を思い出してしまったからです。

かつて私の所属していた営業チームが、大手機械メーカーとの商談を逸注したことがあります。後になって契約を頂くことができたので、正確にはスリップなのですが、その時点では、間違いなく逸注です。

その逸注の理由が、

「為替相場が大きく変動し、収益を圧迫してしまうから」

というものでした。

日本の大手製造業では、多くの場合、ビジネスの主流は輸出です。70～80%は海外で稼いでいる、などということも珍しくはありませんから、為替が1円動いただけで、大きな影響があります。

私たちは、この重要な情報を見落としていたのです。

お客様からそのような結果を聞いた時は、まさに晴天の霹靂でした。

「思いもよらない」といえばよいでしょうか。

しかし今では、自分たちの商品のことや、提案内容、あるいはプレゼンのことばかり考え、“その手前”にある、もっと重要な情報をきちんと注視していなかった自身の無能さを、恥じ入るばかりです。

それは何も、法人営業の世界だけではありません。  
個人営業の世界でも、お客様の勤務先企業の業績が好調なのか、それともあまり芳しくないのかによって、商談の歩留まりは異なるはずです。  
子どもが大学進学を控えていれば、出費は控える可能性があります。

私たちは、目先のお客様の顔色だけを見て、その商談の歩留まりについて勝手な思い込みを持ってしてしまうことがあります。  
しかし、勘だけでなく、客観的な情報を収集しそれを分析する習慣を持つことも、忘れてはいけません。

「そんなこと、当たり前じゃないか」  
などと言わないでください。

私に抜け落ちた情報があったように、「何が重要な情報なのか」ということを一度、じっくり考え直してみる必要があるのではないのでしょうか。  
あなたには、私のような間抜けな失敗を“真似”しないでいただきたいと思います。

#### 今週の無料レポート

30分で見込み客を3倍に増やす方法  
事務機器営業だった人の無料レポートです。  
最初に意思決定権者に会うべきだ、という主張には私も同感です。  
ただ、本当に会うためには、別の知恵があった方がよいと思います。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000166004&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000166004&n=m0000199802)

今日来たお客さんを早速リピート客にしてしまう「4つ」の秘策！！  
商店を例に、一見のお客様に、次も来ていただくための工夫について書いています。  
営業にもヒントになるとと思います。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000169294\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000169294_1&n=m0000199802)

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](mailto:magmag@brains-works.com)  
個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>  
企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>