

<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.22

「情報分析の重要性」 ～生データは何も語らない～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

さて、今回は情報収集の重要性について、また前々回は、過去の出来事や集めた情報を分析した上で、仮説を立てることの重要性について、書かせていただきました。

今回も、それに関連した話です。

情報は、集めるだけでは何の意味もない、ということについて考えてみたいと思います。

「あたりまえだろーが！」

などと言わず、お付き合い下さい。

まず具体例でお話した方が、分かりやすいと思います。

ある日私は、自宅近くのスーパーに、靴下を買うために出かけました。

私が欲しかったのは、ナイロン製の黒いソックスです。

普通のソックスと違ってずり落ちることがありませんし、価格が安いのに丈夫で、おまけに「がさばらない」ので、出張の時などにも便利なのです。

(何だか、アギの回し者みたいですが)

しかし、以前はあったはずの、「その商品」が見当たりません。

そこで、店員に尋ねたところ、仕入を一括管理している本部が扱いをやめたというのです。

そして、その店のメンズ物の靴下売り場を見回すと、似たような綿素材の黒いソックスばかりが並んでいます。

おそらく POS データに基づいて、売上の少ない商品の扱いをやめたということだろうと思います。

しかし、その結果が、似たような商品の“てんこ盛り”を招き、特徴のある商品を排除する事態を招いたのです。

売れ筋商品だけを置くという戦略は、売り場面積の限られたコンビニでは有効なものだと思いますが、バラエティに富んだ品揃えの豊富さがウリであるはずのスーパーストアでは、致命傷になるのではないのでしょうか。

綿のソックスが欲しい人にとっても、「同じような商品の山」など、必要ないはずですが。

生データは、それだけでは何も語ってくれません。

ただのインフォメーションに過ぎないものです。

それを「インテリジェンス」に変換しない限り、意味を持たないのです。

数字の「中身」をよく確認し、その意味するところを理解した上で利用しなければ、意図したものとは逆の結果を招きかねない、諸刃の刃である、ということをお忘れはいけません。

私は、その売り場で、

「あ～あ、こんな間抜けなことをしてるから、業績が悪化して外資に買収されるんだよ」

とつぶやいていました。(“独り言”です)

ちなみに、例の靴下は、メーカーの直販サイトから、送料無料で購入することができました。私たちも、日々の営業活動の中で知恵を絞らないと、コンペティターに“送料無料で、商談を持って行かれてしまうかもしれません。

#### 今週の無料レポート

売れた営業マンの本当の秘訣とは？  
一般論ですが、「行動量が経験になる」というのは同感です。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000150507&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000150507&n=m0000199802)

年収3倍!?利益3倍!?売上3倍!?できるビジネスマンの基礎がわかるレポート  
法人営業なら、有報を読む必要があるので、このレポートで解説しているような最低限の会計知識は必須です。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000177136&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000177136&n=m0000199802)

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら  
<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら  
<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>

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>