

<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.23

「大局観の大切さ」 ~戦略的ソロバン勘定~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

とうとう師走を迎えてしまいました。

私のフトコロ具合同様、風がずいぶん冷たく感じられる、きょうこの頃です。

さて、プロ野球西武ライオンズの松阪選手と、阪神タイガースの井川選手が、ポスティング・システムでメジャーリーグへ移籍する、というニュースは、皆さんもご存知のことと思います。

それにしても、です。

30億円とか、60億円などという高額の入札金額に驚かされます。

阪神では、球団社長が「ビックルー気飲み」をして、e-メールに記載された金額のケタを何度も確認した、という笑話があるほどです。

しかし、その裏に大きな戦略が隠されている、と考えるのは、私だけではないと思います。

アメリカの球団経営者は、文字通り「球団経営」という観点から、ソロバンを弾いています。

日本で実績と人気のある選手を獲得することで、日本人観光客がもたらす観光収入やグッズの売上げ、そして、日本における試合の放映権料等々、あらゆる見地から、数字をシミュレーションしているはずで

スポーツライターの二宮清純氏が、

「ヤンキースは、高額な年俸の選手を揃えて出費も大きいですが、球団経営は黒字になっている。

それは投資なのだ」

と言っていたのが印象的です。

それに引き換え、日本の球団経営者からは、そのような視点はまったく感じられません。趣味で球団を持っているようにさえ見えます。

まるで、タニマチ気分です。

だから、30億円という数字を前にして、ただ驚くしかないのです。

私は、今回のニュースを見て思い出したことがあります。

それは、以前私が在籍していたIT業界での出来事です。

ハードウェアが儲からないと見るや、ただの箱売りベンダーから、いち早くサービスプロバイダーに転換したのも、その次にコンサルティングファームを手に入れ、そのサービスに、更に付加価値を加えたのも、IBMでした。

日本企業は、ただそれを慌てて真似ただけなのです。

つまり、ビジネスを戦略的な視点から組み立てる能力において、日米の経営者の間には、天地の開きがある、ということが言えると思います。

では、他人事ではなく、私たちのビジネスはどうでしょうか。

果たして、大きな視点からソロバンを弾いているのでしょうか。

たとえば、広告を掲載する時、それがきちんとした営業戦略に基づいた、投資としてのマーケテ

イングプランになっているでしょうか。

値引きをする時、「目先の商談が欲しい」とか、「今期の数字が足りない」などという理由ではなく、その業界全体に対するリファレンスになる、とかライバルの出鼻をくじくための、投資としてのディスカウント戦略になっているでしょうか。

営業現場でも、常に大局的、俯瞰的な視点を持ち、雑誌広告などの投資、あるいは、値引き交渉などの日常的な出来事の中に、戦略的な発想を持ち込まない限り、いつまで経っても歩留まりの悪い仕事を続けることになるのではないのでしょうか。

私自身、反省しなければいけない点がたくさんあることに気づきました。

#### 今週の無料レポート

広告やチラシを出すのちょっとまった！広告の落とし穴に落ちないための  
4つのポイント

この人の無料レポートは、どれも力が入っています。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m00000129545\\_3&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m00000129545_3&n=m0000199802)

若手コンサルタントが明かすチラシ集客効果を10倍にする、  
極秘チェック項目10項

集客効果の高いチラシの戦略的利用法に関する無料レポートです。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000186831&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000186831&n=m0000199802)

~~~~~

#### 佐藤が公開している無料レポート

たった1ヶ月でスーパーセールスに生まれ変わる方法

「お客様の方からやって来る」という、“売れている人たち”にだけ起こる  
不思議な現象を解き明かしています。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802)

簡単にキーマンへのコンタクトを実現する法人開拓営業の方法  
普通はアポを取ることもさえない、新規企業的意思決定権者やキーマンに  
会うための方法を解説しています。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_1&n=m0000199802)

法人営業向けセミナー独自開催マニュアル

マーケティング部門や外部のプロの協力なしに、イベント企画の素人だけで  
セミナーを開催する際に必要となる、運営マニュアルのひな型です。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_2&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>