

<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.24

「敵を知る」 ～ムダな作業の排除のために～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

突然ですが、おおかみ座に超新星「SN1006」が出現して、今年でちょうど1,000年目にあたるそうです。

そして、藤原定家の日記「名月記」にも登場するという、1,000年前に起きたこの星の爆発時の明るさが、人類史上最高のものだったことが、エックス線天文衛星「すざく」の観測で分かった、という報道がありました。

1,000年という、悠久のロマンを感じてしまいます（柄にもなく）。

さて、年末ということもあり、数字の足りない営業が多いせいか、私のところにも最近よく電話がかかってきます。

その大半が、私の運営している「セリング・ラボのサイトを見て」というもので話の内容は、サイトのSEO対策や、広告掲載などの売り込みです。

しかし彼らは、営業としての「イロハのイ」を理解していません。

前述したサイトでは、いきなり見ず知らずの相手に電話をかけて、何かの押し売りをしようとするような営業のやり方について、

「甚だ不愉快で迷惑な行為である」

と断じています。

（その先は、「では、どのようにアプローチすればよいのか」という話に展開しています。一度覗いてみてください）

ですから、私のそのサイトの中身をきちんと読んでさえいれば、そのような押し売りの電話を、突然かけてくるはずがないのです。

きょう、ここで話題にしたいのは、お客様にアプローチを行う前の「相手を知ること」の重要性についてです。

仮にそれが法人営業であれば、お客様に何かを提案する前に、お客様の抱える課題や戦略、あるいは置かれた状況を確認するはずですが、

相手に「検討する理由」がなければ、紹介するだけムダだからです。

また、個人営業にしても同じです。

子どものいない家庭に、チャイルドシートやランドセルは必要ないからです。

つまり、私に電話をかけて来た営業は、私に対して、それが必要か否かを確認することなく、ランドセルの売り込みをしたのと同じです。

それは、まったく意味のないムダな作業（仕事ではありません）を行った、ということと同義語です。

しかし、このように他人の話として聞かされると、「何とバカな」と思うようなことであっても、いざ、自分のこととなると、以外に見えていないのが人間の悲しい性です。

あなたも、相手の家族構成も確かめずに、いきなり“ランドセル”を勧めてはいないでしょうか。

前述した、公開されているホームページからコンタクトを始める、といったビジネスの場合でも、闇雲に“突撃”をして、玉砕の山を築き上げるよりは、集めたサイト情報を、まず企業規模や取り扱い商品などで分類し、一通り中身に目を通してから、相手に応じたアプローチを行った方が、はるかに歩留まりはよいはずですよ。

料理と同じで、「一手間」が味を左右するのです。

私にしても、広告掲載の打診を受け、それに応じたことがあります。決して、すべての売り込みを拒絶しているわけではありません。

要は、アプローチの前に少しでも相手のことを確認しておく、という作業がムダを排除し、コンタクトの可能性を高める、ということです。

闇雲に電話をかけたり、靴底をすり減らして飛び込みをしている人たちは一度立ち止まって、このことをよく考えてみてはいかがでしょうか。

#### 今週の無料レポート

人間の行動心理を理解し、確実な売上に繋げるマーケティング戦略を構築する法

基本的な心理学の応用。営業研修で習う当たり前のスキルですが、確認のために目を通すのは、ムダにならないと思います。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000164155&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000164155&n=m0000199802)

営業で売れるコツ

新車の営業マンが書いた無料レポートです。目新しい内容はありませんが、相手のタイプ別攻略法は、営業経験の浅い方には参考になると思います。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000185012\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000185012_2&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にさへ難しい、新規企業の意味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>