

<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.3

「飛び込みは必要か？」 ～突撃君の迷惑～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤正明です。

さて、このメルマガは、今回で3回目の配信になりますが、創刊号を発刊した直後、私あてに、2通のメールと1本の電話がありました。そして、そのどれもが、「売り込み」を目的としたものでした。新たに発刊されるメルマガを常にウォッチしながら、自社の製品やサービスが売れそうな相手を見つけては、アタックしているのだと思います。これは、いわゆる「飛び込み」と言われる新規開拓のスタイルで、以前ならごく当たり前の営業手法でした。

しかし、これらの人たちのビジネススタイルは、私がこのメルマガでお伝えしようとしているものとは、まさに正反対にあるものです。

創刊号でも書いたとおり、相手の状況も考えずに、「自分の勝手な都合」に過ぎない商品やサービスの紹介をしたところで、そこで成約できる確率は、テポドン2号の命中率と同じくらい、低いからです。

私は、そのような、ただ闇雲に「売り込み」を行なっている人たちのことを、皮肉を込めて、“突撃営業”と呼んでいます。ただ、猪突猛進で突撃することしか知らないからです。

だから、203高地の攻略のごとく、屍の山を積み上げることになるのです。

(チト、たとえが古いですが)

高度成長期からバブル期までの日本には、「モノを買いたい」という人が巷に溢れていたもので、このような飛び込み営業を続けるだけでも、一定の確率で見込み客に出会うことができました。法人営業の世界でも、「予算が余ったから、何か適当に提案してほしい」と言われ、製品紹介資料を提出しただけで、4ケタの万の契約を獲得した営業を見たことがあります。

つまり、向こうから買いに来てくれるか、売りに来るのを待っている、という人が、“てんこ盛り”で存在したのです。

その昔、田舎の山道で頻繁に出くわした、馬のう こと同じくらい、たくさんいたものです。

(チト、たとえが汚いですが)

しかし、バブル崩壊後、個人も会社もお金の使い方がシビアになりました。

たとえ余裕がある場合でも、かつてのように、意味もなくモノを買う、などという種族は、“絶滅”してしまいました。だから、「突撃」では、ダメなのです。

では、「突撃」のどこがダメなのか？

それは、お客様の意思決定の手順を無視しているからです。

お客様が必要としているのは、「それを買う理由」と「そこから買う理由」であって、それがあらかうかも分からない段階で、製品やサービスの紹介をしたところで、そこに待っているのは、多くの場合「拒否反応」です。

例えて言えば、それは女性との最初のデートで、抱きついてしまうに等しい愚かな行為です。だから、二度と会ってくれなくなるのです。商品の紹介は、それと同じです。「それを買う理由」に“気づいた”お客様から、求められて行なうべきものです。物事には、段取りと手順が必要なのです。

最近では、単なるモノ売りとは対極にいるはずの、ソリューションベンダーでさえ、「業界向けソリューションのご紹介」などという、押し売りセミナーを考える能力しか持ち合わせていないことが多いですが、そんな話は、ニーズが顕在化した後のお客様に、そのニーズに対する“解”として伝えるべきものです。ニーズがあるかどうか分からない段階のお客様の中から、見込み客を発掘するのが、本来のセミナーの目的のはずですから、ここでは、「なぜそのソリューションが必要なのか」ということに、“気づいて”いただくための情報が必要です。その肝心な点が抜け落ちていくから、お客様を開拓できないのです。

突撃は百害あって一益なし。  
それはお客様にとって「迷惑なだけ」であることを、覚えておいてください。

今回は、巷に氾濫する「営業テクニク」について考えたいと思います。

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、解除なども、下記よりお願いします。

ご連絡先：  
[magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)

メルマガのバックナンバーは、以下のセリング・ラボのサイトで、お名前とE-メールアドレスを登録していただければ、ご覧いただくことができます。  
(サイト上側の「無料レポート」というボタンから登録できます)  
<http://www.selling-lab.com>

このメルマガは、まぐまぐの配信システムを利用しています。

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)  
個人向け HP : <http://www.selling-lab.com>  
企業向け HP : <http://brains-works.com>