

<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.35

「ニーズの不思議」 ～タヌキはどこにいる～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

世界中でジェットコースターのように株価が乱高下していますが、株価や為替相場は、一見私たちの仕事には関係なさそうでも、実際は、商談に影響を与えることもありますから、要注意です。

さて、唐突ですが私は現在、内部統制に関連したITソリューションを扱っている会社向けに、営業とマーケティングの支援をしています。

そこでとてもおもしろい光景を目にしたので、きょうはそれを話題にしたいと思います。

日本でも、アメリカのSOX法を模した日本版SOX法が施行されることになっている、というところまでは、皆様もよくご存知のとおりです。

再来年の3月期決算での対応が求められ、上場企業、および一部子会社では、今、その対応に“おおわらわ”となっています。

そして、多くのITベンダーが、それを支援するための製品やサービスを大々的に売り出しています。

業界中に、「J-SOX 対応 ソリューション」という言葉が踊っていると言っても過言ではありません。

しかし、多くのベンダーでは、見事に思惑が外れています。

新たな法律が施行されることになり、先行するアメリカで、多くの企業が多大のコストをかけたようだから、日本でも大きなビジネスチャンスになるという皮算用をしていたようですが、今現在、それほど多くの“タヌキ”を捕獲できていません。

理由は単純で、彼らが読みを外したからです。

多くのユーザ企業の担当者と話をしたのですが、顧客企業はITベンダーの提供するような、高額で大掛かりなソリューションを必要としてはいないのです。

というか、使えないのです。

たとえば、J-SOXでは、最初に仕事のやり方や、その中に潜むリスクを洗い出して「文書化」する作業がありますが、実際の「仕事のやり方」を書き出すことができるのは、現場の担当者です。時には、現場のオッチャンだったりすることもあるわけです。

「マウスでカーソルを上を持って行って・・・」

などと言うと、マウスを垂直方向に「持ち上げて」しまうこともあるような人たちに、「新しいITソリューション」の使い方をゼロから教える、などということは考えられない話です。

「そんなことをしていたら、膨大な時間とコストがかかり、おまけに対応が間に合わなくなってしまう」

と、誰もが知っている某大手通信会社の内部監査部門責任者から伺い、アホな私も「ナルホド」と気が付いた次第です。

もちろん、それは極端な事例ですが、少なくとも、単に業務のフローや仕事のやり方を書き出すだけの作業であれば、皆が使い慣れたソフトを使ってもらった方が、間違いが起きる可能性が低いのは確かです。

ということで、実際には、EXCEL や Word など、シコシコと文書化の作業をしているのです。これが、“多くの上場企業”の現実です。

つまり、先手必勝とばかりに、製品やサービスの品揃えをした会社は完全にアテが外れてしまったのです。

むしろ、マーケットの様子を見ながら、後出しジャンケン的に、必要な機能だけを、手離れよく提供した方がよいのかもしれない。

まだ、この J-SOX 対応は、これからの話ですから、今の段階で結論を出すのは早いと思いますが、ニーズの有無はふたを開けてみなければ分からない、ということをも端的に物語る話です。

単に、そこで必要となる「はず」の機能だけでは、モノは売れません。

使い方を覚えるのに 10 万年もかかるような、バカ高だけの“トータルソリューション”など、誰からも見向きもされません。

「現場のオッチャン」というボトルネックは、売り手側の勝手な都合からは見えてこない、最強の“キラーテクノロジー”なのです。

#### 今週の無料レポート

現役コンサルマネジャー【鈴木 優也】の最強仕事術大全<第1巻>  
最低限の時間と労力で”良い仕事”が出来る、『脅威の期待値調整  
テクニック

タイトルも長いですが、レポートも量の多い力作です

<http://mailzou.com/get.php?R=7229&M=1280>

モテる営業トーク術～仕事&プライベートでモテ人生！  
タイトルは怪しいですが、中身は真面目なレポートです

<http://mailzou.com/get.php?R=6423&M=1280>

~~~~~

#### 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、新規企業の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)

~~~~~

「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>