

<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.39

「つかみの大切さ」 ~都知事選に学ぶ~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

新年度を迎え、東京では桜が見ごろとなっています。

始まりというのは、気持ちを一新させてくれるものです。

さて、この週末、東京では都知事選挙の投票が行われますが、ちょうど12年前の都知事選で、私は大前研一氏を応援し、選挙事務所でボランティアをしていたことを思い出します。これは、以前にも書いたことがあるので、読者の中にはご存知の方も多いと思いますが、とても重要なことを学ぶ場になりました。

あの時、なぜ青島幸雄氏（故人）が当選したのか、ということを考えてとてもおもしろいことが分かります。

それは、

「相手の望むものを、分かりやすく見せた」

ということに尽きる、ということです。

当時、鈴木都政のハコモノ行政に辟易としていた都民に対して、

「お金のかかる選挙運動は、一切やりません」

と言って、本当に何もしなかった青島氏の姿勢が、

「意味のない臨海開発を止めてくれるのではないか」というメッセージとして、選挙民に伝わったのだと思います。

もっとも、彼にはビジョンも戦略も含めた意味で、「何もしない」だったため、本当に何もしないで終わってしまう、というブラックジョークのような結末を迎えてしまったのには、笑ってしまいました。

それに対して、我らが大前研一氏は、新宿伊勢丹前の歩行者天国に大スクリーン付きのトラックを乗りつけて、プレゼンテーションを始めてしまいました。

私はこの時、その横でチラシを配りながら、「ダメだこりゃ」と思ったのを覚えています。

営業担当者の中には、この大前研一氏と同じように、すぐに自社製品の説明を始めてしまう人がいます。

マーケティング担当者の中には、製品の機能を訴えることしか考えていない人がいます。

でも、このメルマガの中で私が何度も書いてきたとおり、それは自分の勝手な都合に過ぎないのです。

お客様が必要としているのは、

「それを買う理由」です。

そしてその次に、

「そこから買う理由」です。

その最初の“つかみ”なしに、製品説明をしたところで、お客様は聴く耳を持ってくれるはずがありません。

だから、マーケティングに求められるのは、多くの人に

「それを買う理由」

に気付いてもらうための戦略です。

そして営業に求められるのは、「それを買う理由」に気付いた人に、「そこから買う理由」を分かりやすく説明する説得力です。

それさえあれば、極端な話、商品知識などなくても、お客様が勝手に情報を調べ、勝手に検討し、向こうから買いに来てくれるのです。

単なる商品知識を一所懸命に覚える前に、

「なぜ、それが必要なのか」

ということをお客様の立場に立って考えてみる必要があるのではないのでしょうか。

資格試験合格のための最速勉強法！

過去問の効果的な利用による資格試験突破術を解説したレポートです

<http://mailzou.com/get.php?R=7330&M=1280>

大人の勉強法

大人が勉強する時の頭の使い方の工夫を解説したレポートです

<http://mailzou.com/get.php?R=5340&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

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

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

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

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>