

<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.44

「段取りと確認」 ～私の大失敗～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤です。  
連休が明けたばかりで、まだ体が本調子ではない、という方もいるのではないのでしょうか。  
無理をせず、テキトーに手を抜きながら、自分のペースで頑張りましょう。

さて私は先月、長年使ってきた NTT ドコモの携帯電話を、MNP を利用して au に変更しました。  
理由は、「つながり易さ」です。

私の周囲の人たちからは、  
「au に替えたら、ドコモではつながらなかったスポーツクラブの地下でも携帯がつながるようになった」  
とか、  
「ドコモでは圏外になってしまう場所でも、au ならつながるので、部下の携帯を全部 au に替えた」  
というような話を、何度も聞いていました。  
自宅近くの、全キャリアを取り扱っている携帯ショップの店員も、  
「ネット接続も au の方が軽快だし、地下でのつながり易さでは、テキメンに違いますね」と、au の優位性を話してくれました。  
そのテの裏事情が好きな一部の雑誌でも、その理由の解説とともに、同様の記事が掲載されていたのを覚えています。

私は、それらの「情報」を信じて、携帯キャリアを変更したのです。  
ところが、私は今、自分の選択を後悔しています。  
「つながるはず」の au の携帯が繋がらないからです。

ある日、東京神田の横断歩道で信号待ちをしていた時、暇つぶしに携帯サイトを見ようと思って自分の携帯を取り出すと、アンテナが1本しか立っていません。  
別の日には、これまた東京のド真ん中、皇居のすぐ北側に位置するパレスサイドビル（毎日新聞社本社の入っているビルです）の地下の飲食店街で昼食をとりながら、ふと携帯に目をやると、ここでは1本のアンテナも立っていません。  
でもその横では、営業支援を行っている会社から貸与されたドコモの携帯のアンテナが、しっかり3本立っていました。

私の失敗は、どこに原因があるのでしょうか。  
それは一言で言えば、「段取りと確認」をしなかった、ということです。  
一般論や他人の経験を盲目的に信じるのではなく、自分の生活圈や行動範囲の中で、まず検証してみるべきだったのです。  
そのための段取りを整え、たとえばレンタル携帯電話を1週間くらい借りて、自分の持つ

ている携帯と比べてみればよかったです。

私は、そのような段取りを立てることなく、当然必要な確認も怠り、ほんの数人の意見と、雑誌記事だけを信じて結論を出してしまったということです。

これが、仕事だったらどうでしょう。

「屋根にソーラーパネルを付けませんか？」

という営業を行う前に、その家が自宅なのか借家なのかを確かめる必要があるはずです。日経新聞の「業界動向」の記事だけでなく、個別の会社の事情を有報などで確認してから、提案書を作成しなければ話になりません。

私は、自分自身に関する“提案”で、そのような「段取りと確認」をサボってしまったために、数千円のムダなコストと、余計な労力と、新たな端末の使い方を覚え直さなければいけない、

という面倒くさい作業を発生させてしまったのです。

どのような場合でも、「段取りと確認が何よりも大切だ」ということを、思い知らされました。

ぜひ、私の間抜けな思い込みによる失敗を教訓にして、段取りと確認を、日々心がけてください。

冒頭で「テキトーに手を抜きながら」などと書きましたが、ここだけは何があっても手を抜いてはいけません。

~~~~~

「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>