

# 利益を生み出す

## 営業強化プログラム

⑩



営業職に携わる者なら誰

でも、「営業マンは足で稼げ」という格言を一度は聞いたことがあるだろう。より多くの顧客候補を見つけ、その関係を発展させていくには、顧客との接触が不可欠である。接触の量が顧客の数へとつながり、ひいては売上にも反映される。

すなわち、「足で稼ぐ」ことの本質は、接触の量を増やし質を向上させることにある。この意味において「営業マンは足で稼げ」は正しく、今でも通用する格言となる。しかし、これをただ文字通り受け取ってし

まったり、その営業マンの活動は徒労に終わるだろう。なぜなら、時代は変化するからである。

以前は、とにかく人に会わなければ、どんな情報も得ることができなかった。

### 「足で稼ぐ営業」の意味

## 前提は「有益な情報提供」

私自身、建設機械のレンタルの営業をしていた経験があるが、まさに字面通りの「足で稼ぐ」営業スタイルだった。エリア内を車で走り回り、新しい工事現場を見つけては、飛び込みで営業をしていたものだ。

### 「足で稼ぐ」の

### 中身が変わった

かつて、顧客にとって最

も便利な情報源が営業マンだった。玉石混交ではあったが、彼らは頼んでもいないのに定期的に情報をもたらしてくれた。また営業マンにとっても、直接訪問して顧客と顔を合わせる機会には、自らが持つ情報提供の場であり、同時に効率の良い売上確保の場でもあった。

つまり、かつての「足で

は大概簡単に手に入ってしまった。顧客は様々な情報を自力で集めた上で、そこで新たに覚えてくる問題解決のための、より高度な情報を求めるようになっていく。

「足で稼ぐ」という格言は、依然としてその「接触」という本質において生きていく。ただし、顧客との接触を媒介してきた情報は質

稼ぐ」とは、情報を媒介しながらも、「せっかくなのでくれたのだから取引を考えてみよう」あるいは「これだけ通っているのだから取引してほしい」といった、極めて情緒的な雰囲気を中心に備えた営業手法であった。

しかし、インターネットがこれだけ発達した現在において、顧客が欲しい情報

いし、時代にもそぐわないということだ。

それでは、時代の変化と顧客のニーズに合致した情報提供方法とはどんなものか。それを知るには、やはり「足で稼ぐ」ことの本質に立ち返らなければならない。

今や情報とは、顧客との接触のついでに提供されるものではない。有益な情報提供の結果として、顧客との接触がもたらされるのだ。だから闇雲に接触だけを求めても仕方がない。かつてと順序が逆になったことを認識すべきである。

したがって、まずはどんな情報が顧客の問題解決に役立つかを真剣に考えることだ。そのステップこそが、より良好でより多くの接触を生んでくれるはずだ。そして、一時的な接触を永続的な関係にしてくれるのも、情報提供であることを忘れてはならない。

(ブレインマークス代表取締役・安東邦彦)