

記録的な猛暑もようやく少し収まりかけてきました。皆様の体調はいかがだったでしょうか。私は新規事業の開始で、これからも熱くなりそうです。



編集責任者
松本幸雄



五感で売上 4 倍のプロ

今回も不況の経営でもっとも重要な販売力を上げた実例を紹介します。新幹線の車内販売で東京から山形の新庄までの片道 3 時間半で、なんと 26 万円の売上で、平均の 4 倍以上の実績を上げている販売員がいます。その人は「齋藤 泉さん」です。彼女がそれだけの実績を上げている理由は何でしょうか。

(1) 五感の活用

最初に、齋藤さんの驚くべき事は視覚だけでなく全身すなわち五感全てをお客様に集中しているという事実です。すなわち、視覚はおろか聴覚、嗅覚、味覚、触覚など全てを使って、お客様や周囲の状況を把握してその情報を元に最適な販売をしているのです。

例えば、乗客同士の会話に耳をそばたて、求めている商品や商品決定権者を見定めています。また、天候や車内の温湿度の変化に、常に気を配り売る商品を素早く切り替えています。更には、荷物や服装、挙動から乗客の目的や購入意志の予測をしています。

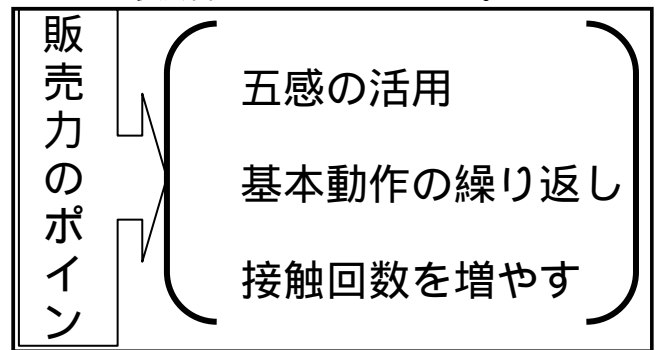
しかも彼女はパート社員で時給 1000 円程度で働いている人です。何十万円も貰っている社員でもここまでお客様に集中して販売している人は何人いるのでしょうか。

(2) 基本動作の繰り返し

次に重要な要素としては、販売で重要な基本動作を忠実に実行しているということです。それは、「予測」

「準備」「確認」「修正」「反省」というサイクルです。例えば「気温が低い時は、温かいものが売れるだろうと予測」します。そして、「ホットコーヒーを多めに準備」します。しかし、「缶コーヒーなどをホームで買う人が多く意外に売れなかった

ことが確認」されます。そこで、「素早く乗客が厚着で車内暖房が強めだった事を確認して、アイスクリームを準備することに修正」しました。最後に「寒さも一定レベルを超えると車内では冷たいものが売れるという反省」に至ったわけです。



その反省が次の販売力の武器となり、より販売力を強化しています。彼女は五感以外にも、智恵も充分に使って全力で販売をしていると言えるのではないのでしょうか。

(3) 接触回数を増やす

また、彼女は通常の販売員であれば、東京から山形までの間に車両を 3 ~ 4 往復するところを、その倍の 6 ~ 7 回往復しています。しかし、駆け足して急いでいるわけではなく、商品入れ替えや釣り銭を渡す時間などを効率上げて、時間を作っているからできることなのです。片道 3 時間半の間に 15 回近い接触をすることで、お客様 1 人ずつ徹底的に五感で感じているのです。そうすることで、定員 400 人の全体と個々人がはっきりと見えてくるようになるのです。

そして、その個々のお客様の近くに来ると、そのお客様がどんな方で、前回通ったときに何をされていたか、パツと頭に浮かんでくるのです。そしてその時の状況に応じた商品を勧めることで、販売額を飛躍的に増やしているのです。

(担当：松本)

やる気のある経営者の『営業戦略』成功事例付き！
日程：2010年10月13日(水)13:30～17:00
場所：茨城県職業人材育成センター会議室

監査員の知識とスキルを身につける講座です！
日程：2010年10月21日(木)～22日(金)
場所：茨城県職業人材育成センター会議室

セミナーに関するお問合せ先：TEL029-246-4671 E-mail:info@isommc.com 担当：渡邊(わたなべ)

地元の元気な 経営革新企業紹介！

今回は、茨城県内で経営革新を取得し、その後も成長している元気企業を紹介します。

会社名：有限会社トリマサ
所在地：茨城県坂東市山2477-11

今回紹介させて頂く「有限会社トリマサ」さんは、元々鶏肉の原料を市場に提供する業種です。鶏卵農家から仕入れた鶏をさばき、鶏肉を出荷している工場でした。その後平成18年と21年には、鶏肉の原料を出荷する以外に、新たな商品を開発し経営革新の承認を受けています。更には、本年4月から新工場を稼働させ、25名の新規雇用を生み出しています。

～不況時こそ、経営革新のチャンス！～

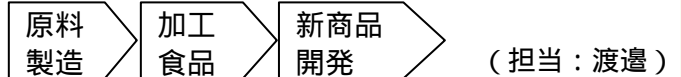
(1) 原料製造から新規商品への転換

鶏肉の原料製造の段階では、鶏ガラも原料として出荷するしかありませんでした。そこで、平成18年にラーメンスープなどに利用できる鶏ガラスープを商品化し販売を開始しました。その後、平成21年には鶏肉自体の加工を行うチキンハンバーグやチキンボールの開発を行いました。

(2) 食品加工の新工場建設

上記の食品加工をきっかけに、その他の商品も生産することになりました。現在、爆発的に人気となっている「食べるラー油」もその一つです。

原料製造だけでなく、関連した食品加工を行うことで、更に幅広い業務へと広がっていったのです。



社内に散らばっているデータを集中管理！



重要な情報を適切に管理し、仕事の効率をアップしましょう。

現在では、社内で作成する書類などをパソコンで作成することが多くなっていますが、作成したワードやエクセルのデータ管理は効率的に行われていますか？

パソコンが1台しかない時には問題がなくても、複数台が増えてくると次のような問題が起っていませんか？

- (1) データをどのパソコンに保存したか分からず、探し出すのに時間がかかる。
- (2) 同じ文書が複数のパソコンに保存され、どの文書が最新か分からなくなる。
- (3) パソコン間の移動に、USBメモリが必要で手間が掛かる。
- (4) データが分散していて、バックアップができていない。

パソコンで作成した書類のデータを、あらかじめ決めた場所に保存し、どのパソコンからでも参照できるようにすれば、このような問題は解決できます。

これを実現するために、現在では「ネットワーク対応ハードディスク(NAS)」という機器が販売されています。特徴として、次のようなことがあります。

- (1) 導入・設置が簡単に行える
- (2) 機器の購入価格が安い
(2万円程度～)
- (3) データを許可された人以外に見せないようにセキュリティを設定することが可能

社内業務の効率アップの為、導入を検討してはいかがでしょうか。
(担当：米原)



ISO・Pマーク

ISO9001/ISO14001/
ISO22000/ISO27001/
Pマーク(JISQ15001)

経営戦略・事業計画

経営戦略・事業計画、
営業計画・売上利益計画

社員教育・業務改善

業務改善、問題解決力、
リーダーシップ、目標管理、
営業のポイント、コミュニケーション