

今回は、営業マンの声から生まれた営業ツールです。今ある記事を編集し直して新しいコンテンツとして再利用するものです。このちょっとした作業が、なかなかできないのですが、コミュニケーション・ツールとして大活躍しています。 栩野

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、動きづくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

営業ツール:メルマガ・ブログを活用する

当社は「着実・前向き・具体的」な営業活動をご指導しているのですが、どうしても、活動に偏りが発生するのです。引き合いのあるお客様に対応するのが第一優先なのですが、この「引き合い」が大きいと打合せに何度も訪問したりするようになり、他のお客様への訪問活動に支障が生じるようになるのです。例えば、ビジネス・ボリュームの小さいお客様(既存も新規も)は、こういう状況下では「後回し」になりがちなのです。「後回し」=長期間ご無沙汰という感じで、段々、営業マンが訪問し辛くなり、疎遠になっていくのです。

このような状況を補う手段として「メルマガ」を発信しているのですが、お客様が読んでくれているかどうか分からないのです。(多くの場合、余り記憶に残らない)そこで、営業活動用として「メルマガ」の記事をA4版1頁に編集する事にして「これ、読んで頂けましたか?」という切出しでアプローチする小ネタと企んだ訳です。

営業マンは、お客様の口を開かせることが仕事なのですが、ちょっと長いことコンタクトをとれていないと積極的に次の訪問アポがとれないのです。確かに、断られるとか怒られるとかの不安な気持ちが湧くのは十分に理解できるのですが、それを打開する工夫が必要なのです。新製品の案内があれば、それをネタに訪問のアポを取りやすくなるのですが、いつもタイミング良く新製品が出ているという訳ではないのです。

このメルマガ記事から抜粋したリーフレットは、お客様にメールで配信されているものを編集したのですが、コミュニケーションの初期に「つかみ」のネタとして有効なものになっています。現実には、計量的な数値はないのですが、長期間未訪問のお客様への訪問が増えて、消耗品などの注文が増えているという感覚的な効果の報告を受けています。

メルマガは社員が原稿を書き合いて作っているので「全員参加型」なので、このネタだけでも10分~20分の会話ができるのです。この例にあるマルチ・アイボルト・ハイブリッドという新製品なのですが、展示会での人気度などもご披露して、より具体的な会話となって進んだようです。このように、お客様から商品について感想をお伺いして、その感想に応えるようなオーム返しのネタをふる事が重要なのです。この辺がうまく行くように教育して行きたいと思っています。

COMWEL BLOG 6月17日号より

マルチアイボルトハイブリッド新登場!!
先にご案内させていただいた、マルチアイボルトに、鋼を挿して、使用荷重・3対1に応じてお客様にセレクトしていただける、新ラインナップが登場しました。

その名もマルチアイボルトハイブリッド!!!
---使用荷重・コストに応じて whichever もどんとも安いかもれませんが、M24でのラインナップを例に挙げた下記の写真をご覧下さい。

このようにM24を例に上げると同じマルチアイボルトでも3種類のラインナップになります。

お客様が使用荷重によって商品をチョイスする幅が今まで以上に広がりました。

当然、写真下段の枠のようにコストも下がりますので(それぞれ、マルチアイボルトを10倍して対比の概算です)、いま使っていたお客様もVAを兼ねてご検討いただけたらと思います。

なお、サイズによっては**最大40パーセントのコスト削減**になります!!!
また、当然、鉄の使用重量も削減になりますので、大事な資材を無駄にすること無く安全なアイボルトをご使用いただけます。

さらに、表面の塗装もオレンジのマルチアイボルトより割れにくいワーアップしておりますので、今まで以上にご愛顧いただけます。

この水色が多数なマルチアイボルトハイブリッド、もちろん、来6月23日~25日の東京機械展東館に登場します*
皆様、是非とも見に来てくださいね。

(記事:牛尾 大介)

進化は止まらない



MULTI EYE BOLT HYBRID



●M24ラインナップ●

おかげさまで85年

2010年7月に我が社は創業85年目となります。我々一冊はこの節目に対して、次に繋がるねじに関しての社会活動を行っていきます。

5年後の90年目、その10年後の100年目で振り返った時に、この節目が有意義に周りの皆様が認めてくれる活動をしていきます。社は「至誠進神」を新たに胸に活動していきます。

(記事:藤澤 義弘)



コムウエル・フジサワ

URL <http://www.com-wel.co.jp/> ブログ <http://comwel.blog.32.fc2.com/>

大阪本社 〒577-0815 大阪府東大阪市金物町6-4
TEL:06-6725-3411(代) FAX:06-6725-4191
東京支店 〒130-0026 東京都墨田区両国2-17-17 両国5Fビル 5F
TEL:03-3632-2151(代) FAX:03-3632-2158

ブログには
ケータイからも
アクセスできます!

ワンポイント・アドバイス

「形は心を動かす」

ある統計データですが、お客様は、営業マンに来て欲しいと思っている訳ではなく、75%位は電話やDM・ハガキでの情報提供で十分だと思っっているのです。

