



2013年6月3日(月)

# 小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員 小栗 悟

〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町 1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: [info@otc-oguri.com](mailto:info@otc-oguri.com) <http://www.otc-oguri.com>

## 営業はモチベーションで決まる！

### ソリューション営業が要る背景

今までの営業スタイルでは、他社との技術競争により製品の機能が向上してくると、既存顧客に自社の旧製品を新製品にリプレースするよう提案を行っていました。競合相手も同じ売込みをかけてくるので、技術が成熟化すると機能的な差がすくなくなり、価格競争に巻き込まれます。そうならないために顧客の問題を解決するソリューション営業が必要になっています。

### 相手に違うソリューション営業

ソリューション営業は複合機を例にとると、解決する問題と言っても、相手が経営者なのか、使用する部署なのかによって違ってくるので、提案の内容も異なります。経営者の場合は「コスト」が重視され、リース代・節電・紙削減などトータルでどうなるのかに関心があります。「コスト」が減ることを一見して分ってもらうように提案します。一方、使用部署であれば、「早く・きれいに・操作しやすい」に、くわえてモバイルネットワーク等の活用に関心があります。企業の規模が大きくなると、さらに購買部門等が加わり、使用機器が複数あれば個々の紙サイズ別使用状況、電気代、費用などを分析し、全機器を含めたトータル費用対効果、CO<sub>2</sub>削減などに応える必要がありま

す。このように一言で顧客の問題をまとめることはできないのが、BtoBです。

### デキル営業にはチームワークがある

売り込む時には競合他社と比較され、また、ビフォー・アフターの実績数値で効果の実証が求められています。これらを説明できるコミュニケーション能力が問題解決能力と共に必要で、並みの努力では負けです。教育研修を行い、提案書等も標準化し、OJTにより顧客に説明ができるようにしても、言われてやる営業はダメで、自分からデキル営業を育てるには励ましあうチームワークにも適切な評価がされ、「この会社で働くのが楽しい」と仲間意識のある風土が定着することが大切です。そうすることで社員たちから次々とアイデアが出て来ます。



この会社で働くのが楽しい