

なんだ・かんだ

◆「思わず買ってしまう！ カリスマ販売員が教えるプロの販売方法」橋本和恵 ◆

先週、スルガ銀行さんが主宰するマネジメントセミナーを受講してきました。講師は、長年日々販売する製品が変わるデパートの「マネキン」として実際販売をし続け、売れないモノも売ってしまうカリスマ販売員の橋本和恵さんでした。販売力は才能やセンスではなく、「技術」である。誰でも身に付けることができるというお話でした。

○販売のプロの視点

お客様と話して 三流
お客様に質問して 二流
お客様を観察して 一流

お客様を観察しなければニーズはつかめない。プロは何を見ているのか？例えば①カバンはその人の環境が現れる。(ビジネス、ブランド、オムツいれ、キャリアバック、薄い、厚い、等)持っているバックによって話題を変えてアプローチする。

②日焼けの仕方もゴルフ焼けと、釣り焼けでは焼け方が違う。釣り焼けの人には釣りの話から始める。

重要な事は何に意識して商品をお客様それぞれのニーズを満たす事が重要なので、お客様をよく観察して、そのニーズを探る。人は皆、大事な物にはお金を使うものである。

○お客様が買おうと思う購買決定のポイントは、①感情で欲しいと思う(まず欲しいと思う)。そしてその後、②理性で葛藤する。つまり「価格に納得」して購買行動を起こす。まず欲しいと思ってもらうこと、そして、その人の価値観に合った価格であることが重要。

○リピーターになってもらえる、先生セールストーク
売れる営業マンは、

①二者択一でお客様の欲しいモノへ落とし込んで行く。例えば薄型テレビ→プラズマor液晶→画面の大きさ40インチ以上or以下→3D対応or非対応→・・・二者の分け方はお客様がへーと思う様な商品特性が説明されるようにすることがポイント。

②商品の販売歴をそれとなく口にする。(ベテランである事を売り込む)そして、お客様の先生になった様に堂々と接客、商談する。すると、悩みを言ってくれる事が多くなったり、即買い、即行動につながりやすくなる。そして次回、この商品で困ったら、必ず〇〇さんに聞こうと、リピート客になってくれたらしめたもの。

○販売方法を試行錯誤

色々な販売方法や、お客様へのアプローチ方法など、店頭で実験を繰り返した。500回試して3割成功。試行錯誤しながらやってきた。そして、ポケットにレコーダーを入れ、その日のセールストークを録音して、何故売れて、何故売れなかったのか分析してきた。気がついたことはノートに書いて翌日実行。

結論として、販売や営業は才能や性格は関係ない。実践を通じて技術を取得することが大切。口下手でも優秀な営業マンになれる。と云うことなのです。



■ 夏期休暇 ■

夏期休暇：8月12日(金)～8月16日(火)まで5日間を夏期休暇とし、会社としてお休みを頂きます。尚、11日と17日は、会社は営業をしますが、社員は交代で半数がお休みさせていただきます

各メーカーの工場の夏休みも様々です。お客様の生産に支障を来さぬように対応していくつもりですが、万一の場合もございますので、直接生産に関わる製品につきましては、生産計画をご確認の上、弊社担当とお話していただき、対応をお願い申し上げます。ご迷惑をお掛けいたしますが、何卒よろしくお願ひ申し上げます。



熱中症に注意

台風6号が通過するまで本日に暑い日が続きました。熱中症により救急搬送された患者数は、昨年の3倍といわれています。昨年も非常に多くの方が熱中症にかかり、亡くなられています。今年もそれ以上になるのでしょうか？ 症状としては、突然の失神・痙攣・高度の意識障害・発汗せず・体温が40℃以上まで上昇、等が見られるようですが、実際は、自覚症状で熱中症だと感じることがままならないので、「おかしい」と思った時にはもう遅い可能性があるということです。

予防としては、こまめな水分と塩分の補給。(水分だけの補給は、体内の塩分濃度が下がってしまふ恐れがあるので危険ということです。)十分な睡眠を取る。体の表面温度をあまり高くしすぎない。等があります。夏は工場が長期休みになるので、修繕工事が多く入りますが、この暑さで、特に屋外での作業については、熱中症対策をしっかりしておかなければ大きな事故につながります。安全対策の中で、熱中症対策は夏季工事の重要なポイントです。安全で、綺麗な現場の中で、お客様が満足する工事の施工に努めたいと思います。

代表取締役 服部 徹一郎

塗料の話

● 機能性塗料 ●

当社のメインの商品に「塗料」があります。塗料は昔から主に、被塗物の外面を汚れや錆から守り保護する。そして綺麗な色を着色するという美観的な役割で使われています。

最近の塗料は、この基本的な機能に特殊な機能を付加したモノが多く出てきています。本通信でも何回かご紹介した「**遮熱塗料**」は熱を反射して、建物を暑くさせないという機能。「**光触媒塗料**」は光と反応して、汚れを落としたり、窒素酸化物を除去したりする機能。その他「**耐熱塗料**」「**落書き防止塗料**」等々数多くあります。

タイムリーなところで、「**放射性物質除去塗料**」というモノまであります。これは、原子炉内の除染用として開発された塗料で、放射性物質で汚染された表面に塗装すると、塗料が被塗面の微小な空間にしみ込んで、汚染物質を吸着・結合。塗膜が硬化する過程で、汚染物質は塗膜中に閉じこめられる。作業は約5分。剥離した塗膜は小さくためるので、放射性廃棄物の量も削減できる優れモノです。世界各地で実績もあり、今後福島原発でも使用されるのではないのでしょうか！？

当社では、今後も皆様の生活に役立つ機能性の塗料を紹介していきます。



本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思ひます。次回からの発送を中止させていただきます。

・ 株式会社チキリ
静岡県駿東郡清水町卸団地 73
Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL http://www.chikiri.com/