

# 遠回りに見えても実は近道の戦術がある！

### 少し変えるだけで結果に大きな違い お客様を主語にして営業を

■一人称では保険が売れ  
ない？

あるメーカーの販売店の新規開拓をコンサルテイングしたことがありま

した。DMやFAXDM、メールDMを出して自社商品

を販売してくれるお店(会社)を探しました。あなたの会社は

が全く成果が出ていませんでした。DMの文章を

確認すると大きな間違いがあるとは確信しまし

た。文章の書き出しほとんどすべてが一人称つま

り「私の会社なので、文章を要約すると、私

の会社は素晴らしい商品を持っているから、私の

会社は安い商品を持って

いるから、私の会社は高いコミッションを払

うから、取引してほしい

いるのではないでしょう  
か？「私はこう考えま  
す」「私のオスススは...」  
「私がする提案は...」と  
いうように、全くの間違

いと断言できません  
が、一人称で営業を組み  
立てる、すなわちお客様  
を主語にして営業をもう  
一度考えてみてはいかがでしょうか

材を集めることを提案す  
るのほうでしょうか？  
もちろんその「手段」  
の1つとしてホームペー  
ジが必要になるわけで  
す。

で取材されていた、いく  
つもモールを成功させた  
カリスマ責任者は考える  
ことが全く違います。一  
番力を入れたのが、小さ  
な子供が無料で遊べる遊  
戯施設の充実です。子供  
がここで楽しく遊んでも  
モールの売上にはなりま  
せん。しかし遊戯施設が  
あることで、モールへの  
訪問回数として滞在時間  
が増え、間違いなく売上  
が上がる。その責任者は  
語っていました。売れる  
ポイントは常識とは少し違  
うのです。

## つつい売り込もうと 保険は問題・悩みを 解決する“手段”

「口舌や名刺のデザイン  
等も業務として」を  
作成する経営者から相談  
を受けました。簡単に言  
うと、仕事になかなか取  
れないというのです。受  
注できたとしても他社と  
比べられて安い金額の仕  
事にしかならないとい  
います。私は、この業者が  
どんなにかっこよくきれ  
いなホームページを持  
得な料金で作り、売込  
でも状況を改善するのは難  
しいと考えました。

そんな社長に抱えている  
問題や悩みを解決・解消  
することを提案するので  
す。売上を上げる「手段」  
の1つとしてホームペー  
ジは欠かすことができま  
せんから、自然にホーム  
ページを作る仕事はつい  
てくるに違いありません。  
またよい人材が集まら  
なくて困っている中小企  
業の社長も少なくありま  
せん。企業のブランドイ  
メージを上げることが目  
的のほうです。ホームペ  
ージはそれらの目的を達  
成するための手段の1つ  
でありません。ホームペ  
ージを売込み込むのではな  
く、売上を上げることが  
ブランドイメージを上げ  
ることを提案すべきでは  
ないでしょうか。

実は社長・法人の目的  
を達成するためのアプロ  
ーチは保険営業でも有効  
です。保険は手段の1つ  
であるにもかかわらず、  
目的を明確にする前に手  
段である保険を売り込ん  
でしまっていることはあ  
りませんか。これはホー  
ムページを持つという法  
人に「もっとかっこいい  
ホームページを作りまし  
よう」とただひたすら売  
り込んでいることと同じ  
です。

「頭にくったこと」「好き  
なこと」「嫌いなこと」  
こんな感情を掴んでい  
くと、社長の本音「が  
り出される」といいます。  
社長の本音、本当のニ  
ズがわかれば、それに寄  
り添った、それを満たす  
提案を考えるのです。本  
訪問で、法人の既契約加  
入している保険会社、支  
払っている保険料、担当し  
ている保険営業パーソン、  
あなたの初回訪問を考  
えてみませんか？

「売れない人は保険を提  
案する、売れる人は手  
段を売る」  
少し前になります。企  
業のホームページなど

多くの企業はホームペ  
ージを作ることが目的で  
はないからです。ホーム  
ページを作った上でア  
プローチを上げることで目  
的のほうです。ホームペ  
ージはそれらの目的を達  
成するための手段の1つ  
でありません。ホームペ  
ージを売込み込むのではな  
く、売上を上げることが  
ブランドイメージを上げ  
ることを提案すべきでは  
ないでしょうか。

法人初回訪問はこれだ  
けでいい  
少し考えてください。  
もしあなたがこれからオ  
ムページを持つという法  
人に「もっとかっこいい  
ホームページを作りまし  
よう」とただひたすら売  
り込んでいることと同じ  
です。

他のショッピングモール  
には出店していないショ  
ップを誘致する、他より  
も品質のいいものを安く  
売る、レストランやフー  
ドコートを増やす。こ  
れら、来客数を増やし売  
上を上げるためにはどん  
な手を打つでしょうか？  
一方、以前テレビ番組  
接待で店の予約をする秘  
書無料招待して最終的  
に多くの重役の顧客を獲  
得できたという話があり  
ます。うまいやり方だと  
思いませんか？

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

「ペット市場を信託で開  
拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 61

§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

◆無料で聴ける音声番組・ポッドキャスト「保険営業成功ノウハウ」をオンエア中！ iTunes Storeで「保険営業」と検索してください！ \*スマートフォン用ポッドキャストアプリでも聴くことができます。



「ペット市場を信託で開拓せよ」  
パチンコが大好きな友  
人が最近よく通う店舗の  
特徴を聞いて少し驚いて  
しまいました。そのお店  
はカラオケや子供が遊べ  
るプレイルームがかなり  
充実しています。家族一  
緒に1日楽しめる施設に  
なっていると言っている  
パチンコをしない家族や  
子供にアプローチするこ  
とで結果的に集客に成功  
しているという話です。  
ビジネスのターゲット  
に直接アプローチする  
ことも決して間違いでは  
ありませんが、厳しい競  
争に勝つためには別の部  
分にアプローチする工夫  
も必要ではないでしょ  
うか。