

# 視野を広げ、柔軟に考えれば無限のチャンスが！

## 魔球を欲する投手になっていませんか？

### 小さな変化と検証続け大きな成果を

■億を稼げるツーシーム 打たれました。そこで彼

的営業話法 メジャーリーグから広

島カーブに復帰した黒田

して勝利を重ねていきま

博樹投手。アメリカでの

大活躍が評価されてメジ

ヤの某球団から提示さ

れた年俸はなんと20億

円だったと言われている

です。その誘いを蹴って年

俸の低い広島選んだこと

が大きな話題になったこ

とをあなたもご存じかも

草、そして間がトク自  
体よりもむしろ重要なと  
彼は考えています。こん  
な結論も日々の仮説と実  
行と検証の繰り返しから  
得た賜物なのです。

今あなたがやっている

方法がガラリと変えるこ  
とも間違いではありません  
が、ツーシームのよう  
な小さな小さな変化を起  
こし続けることが、大き  
な大きな成果に繋がるの  
ではないでしょうか。

ある専門書を1円で数  
社(ネット書店)が売っ  
ていました。一方、この  
会社は1000円以上で  
販売しています。安売り  
の商品は先に売れます  
が、ずっと待っていろは  
必ずこの値段でも売れる  
とその起業家は断言して  
いました。全く同じ商品  
が1000倍の価格差があ  
っても売れてしまえ  
ば、最終的な利益がどう  
なるかここで語る必要は  
ないでしょう。「ずっと  
待つ」ことができるのも  
「順調に売上・利益を  
伸ばしている」といいます

これは法人保険営業で  
も同じです。「保険は嫌  
いだ、断る」「保険に  
はいい思ひ出がない、帰  
のです。社長のニースを  
100%満たす保険提案  
ができれば、間違いなく  
契約は獲れるはずですよ。  
これに異論を唱える人は  
いないでしょう。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

## 社長の断り・罵声が怖くなる逆転発想

### マイナスに隠れる大きな利点生かす

■社長の断りが天使の言  
葉に聞こえる！ 逆転

の法人新規開拓術  
地方都市の「シャッター

一商店街」が全国各地で

増え続けています。説明

するまでもありません

が、シャッター商店街と  
はかつて賑わっていた街  
に人が集まらず売上が激  
減し、閉店もしくは廃業  
してしまう店が多く、通  
常なら営業している昼間  
でもシャッターが閉まっ  
ている商店街のことがす  
ごな場所、店や会社

と持っていれば保管料が  
かさむため本を安く売っ  
ておんどん回転率をラッ  
プさせなければならな  
ったのです。

一方、シャッター商店  
街なら賃料は激安です。  
安い値段で大きなスペー  
スを借りることができま  
す。1冊あたりの保管料  
が東京と比べ物にならな  
いくらい安く無理に  
安売りをして商品を回転  
させる必要がなくなった  
のです。

別のマーケットで相続  
対策保険が売れる  
ワンルームマンション

を投資用に複数所有する  
知人がいます。ワンルー  
ムマンションの借り手と  
いうとどんな人をイメージ  
するのでしょうか？ 親  
元を離れて大学や専門学  
校に通う一人暮らしの学  
生や独身ビジネスパー  
ソン、私はこう考えていま

す。もちろん一昔前ま  
が表れていることが多い  
のです。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

すぐ隣に広がる大きなマーケットを  
見つけたのなら固定的な考え捨てよう

ではこれでよかったとい  
います。つまり借り手が  
簡単に見つかったのです。  
しかし少子化の影響、  
ワンルームマンションの  
供給過多で状況は大きく  
変わったとその知人は話  
します。なかなか借り手  
を見つけれず、空室と  
なるケースが増えていま

ます。そこで知人は「別の  
マーケット」を探し、チ  
ャンスを見出したのです。  
「別のマーケット」と  
条件でも歓迎であること  
を明記したといっています。

すると相場よりも若干高  
い家賃であるにもかかわらず  
借手の手が以前よりも  
多くなりました。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

もう一つは何らかの理由  
で母子家庭・父子家庭に  
なってしまう家庭です。  
昔のワンルームマンシ  
ョンの募集条件には単身  
者のみとか同居不可とさ  
れていたことが多くと記  
憶していますが、その知  
人はこれを変え、上記の  
条件でも歓迎であること  
を明記したといっています。

すると相場よりも若干高  
い家賃であるにもかかわらず  
借手の手が以前よりも  
多くなりました。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

「別のマーケット」  
これは相続対策保険を売  
る場合もキーワードにな  
ると私は考えています。

# 売れる人は仮説→実行→検証を繰り返す

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 66

§ 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㈱を設立。  
◆Facebookで毎日「保険営業」に関  
する情報を提供中。  
「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。

