に邁進、確実な納品につなげる

常務取締役

株長谷川様

全社挙げてリビング建材拡販

果、以前に比べ取りこぼしや失注が 果を出すことができました。 活動を推進してきました。その結 報を集約し、プロセスを追って営業 おいてBグループ三位とうれしい結 ができ、全国代理店会コンテストに 定して拡販すべく、全営業マンの情 減少し、業績アップにつなげること 長谷川様では、リビング建材を安

空振りも 努力はしていたが

は、満足のいく現状ではありません 績があり、主力商品でもありまし 長谷川様では、サッシ拡販には実 しかし、 総合化推進という点で

合化は課題でした。それぞれの営業 「以前からサッシ比率が高く、

> れませんでした_ に、いまひとつ目に見えた結果が表 マンは実力もあり、努力はしてるの

はサッシとリビング建材をペアで こう話すのは、長谷川常務。まず



るからとか、使うメーカーは決めて くれるものの、他社製品に慣れてい た。ところが、提案して話は聞いて スも少なくありませんでした。 売っていこうと取り組んできまし いるなど、受注につながらないケー

全社で管理した プロセスを重視し、

えていただくには、一度や二度声を を追った営業を進めるようにしまし かけただけでは難しいと、プロセス いるお客様をトステム商品に切り換 長谷川常務は、他社商品を使って

を、昨年末から全社で情報を共有化 れぞれの営業マン任せでした。これ いてフォローはしていましたが、そ 一これまでも、 把握した物件につ

報に対し、各週ごとに営業活動がど 物件を持っているのかという基本情 られていきました。受注射程物件 業会議で細かく進捗状況が書き加え しました し、会社として管理していくことに こまで進んでいるのか、 ストには、どのお客様がいつ、どんな ト』という表にまとめられ、 この情報は、 『受注射程 毎週の 物件 IJ ス

受注射程物件リスト・3ヶ月管理表							発注・確約したらマーキング			
·現場名	構造	3月	注・発注	.月	潜儀 の み来確定	見積	前月最終コメント	第1週コメント	第2週コメント	第3週コメン
-E-	注文末濟	371	4/3	3/1		情報のみ	やると思うグレー			
F1. 1.	分譲系木造			-		情報のみ	事務所に張り紙有り	進展無1.		
No.	ALC					提出済	やると思うグレー	進展無し		
41 1	注文木造				139	14C 144 1/1	進展無し	進展無し	進展無し	本当にやるら
	注文木造				1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	情報のみ	進展無し	進展無し	進展無し	進展無し
** *******	注文木造				X-V-E-	提出落	進展無し	2週目に確認	AE AR AN C	AE GRANCO
iiihib-itt-iid-	往文木造					提出済	選展無じ	2週日に確認		
	リフォーム				1.79	情報のみ	塚原邸終わったら	進展無し	当分無い。年末か?	36: 192 48F 1
10 1 . mg pla p	1 注文木造				190	情報のみ	進展無し	進展無し	進展無し	進展無し
757.147	分譲系木造	2排			134	IPI HA-2-7	進展なし	3/6発注	進展無し	5月くらいには終
et de la	往文末语	W.M.			10.5	提出済	進展無し	3/ 07E (II	進度無し	0月くりいには終す
Arrest Ville to	注文木造	1核				提出済	3月打合せ	来调受注の予定		
-FT 1 FT	分讓系木造	4.176			7 750	情報のみ	進展なし	進展無し	三咲終わったら	進展無し
	注文末清				- Adje	情報のみ	施設できず	客先が確認でき	二吹絵のつたり	ほぼ失注
A- 2-2-2-2-2	注文木造				13%	情報のみ	進展無し	工務店自宅	特に進展なし	情報無し
104.00	ALC					情報のみ	進展無し	図面作成中	推展無し	進展無し
the Chin	ALC			_	1 1 1 1 1 1	提出済	杉浦に決まりそうだ			連展無し
1 173 190 1711	注文木造			1棟		提出済	3/1打合せ	5月中旬上棟	進展無し	進展無し
- Airi Airi Ti	分譲系木造	2棟		11*		情報のみ	2/9日打合世	5月 平切上保	進展悪し	進展無し
	注文木造	21/10	1棟		1棟	提出済	松山邸の後	時期5月	Mrs 2 4 (2) 1 = (22 - b- 27	
	分譲系木造		1176		- 1律	提出済	トステムと競合		搬入4月に早まる	. 18
74	往文木清				3496	提出済	1・2月予定	必ず獲得する	1棟は来る	むずかしいか
Carry arms	注文木造	1梅				提出済	3/5上標	2週目に確認	25 28 cc 25 00	
CONTRACTOR OF THE PARTY OF	注文木造	108			1棟	提出済		来週打合せ	月曜日確認	現場打合せは
or for the late	分譲系木造	1棟		_	1175	DECL) DR	1/31提出	時期5月	訪問せず	
M 14 3 - 1/1 - 1	分譲系木造	1根				提出済	進展なし	3/3基礎始まった		
	往文木造	1438					まだ具体化せず	1棟3/6搬入	まだ結果でない	1棟で終わり
7 LE3 1711	注文木造					提出資	有賀A終了後	役所許可が下りた		契約解消
	注文木造	-			1次	情報のみ	図面もらう	見積提出	進展無し	進展無し
	往文木造					情報のみ	進展無し	進展無し	進展無し	進展無し
	分籍系术造		2棟			提出済	進展無し			
A 10 -01 10	分議系木造	3神	乙快			情報のみ	2棟同時上棟案有り	3/後半上棟か?	4棟内3棟契約	図面作成中
2512-5176	分籍系术资	3大果				情報のみ	まだ始まらない	25日までに確認	5月頃かな?	基礎

▲ 細かく営業状況が書かれた受注射程物件リスト

成中、 ショールームにお連れした、 ありのままわかります。 チェックするので、具体的な進捗が どと厳しいものもありますが、 なし、追跡しなかった、ほぼ失注な 注という具合です。なかには、 に確認、 わたり、 たとえば、 相見積りで競合中、 必ず獲得する、 細かく記入されています。 図 面をもらった、 ○月○日発 ○日まで 図面作 毎週 進

品をアピールしていきました。

るきっかけを活かして、

トステム商

用もあわせて行い、とにかくあらゆ

評判でした。また、

ショールーム活

ステムプランに比べわかりやすいと

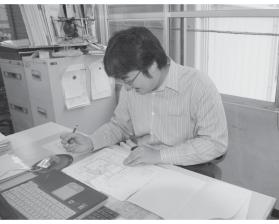
に対抗できる商品を提案していきま りますよと、 もありました。そのようなお客様に シはこれ、建材はこれ、と使うメー うな先には徹底して訪問しました」 なるお客様でした。可能性がありそ カーや商品を決めつけているところ お客様によっては、 特に重点を置いたのは、主力に トステムにはこういう商品もあ 新商品や競合するもの 最初からサッ

知恵を出し合い、受注につなげるよ

題

のある物件については、

皆で



提案する商品を確認します

ました。

お客様からは、

立体的

でト

にあたり、

プレゼンシートを活用し

長谷川様では、

リビング建材提案

三か月間

かされるようになり、 営業マンの成功体験、 うにしています。この一 プしてきました。 プレゼンシートや 受注率がアッ 失敗体験が活 連 の活動 で

SRを活用

なかったお客様が、話を聞いてくれ に、それまで価格にしか興味を示さ まってきました。 るようになるなど、 拡販機運が高

した。こうした提案を続けるうち

商品をアピール 付加価値のある

付加価値のある商品も積極的に提案 しました。たとえば、このサッシに お客様には、普及品だけでなく



図面から納める商品をチ ク ます エッ

長谷川様では、お客様のニーズに 込んで提案しています」 らのほうがふさわしいですと、踏み る物件のいち早い情報収集ができて からお客様の好みや性格、 アピールしたのです。これは、 あった商品や物件に相応した商品を 建材でも、この規模の物件にはこち きますというぐあいです。リビング ガラスにするといくらのアップでで ガ いるからこそ可能なことです。 ラスを一般仕様のものでなく防 対象とな

努力が実り、 次のステップへ

これらの活動は次第に功を奏し、

なって表れました。四年ぶり、

通算

一回目の受賞でした。



お客様からの問い合わせも増えて きました

ビング建材は水かさを増すように業 得できたという幸運にも恵まれ、 うになりました。ひところ苦戦して 績が伸びてきました。 タイミングよく物権を獲得できるよ いたお客様も、まとまった物件を獲 その結果は、コンテスト入賞と 1)

ステップアップしていきます」 バランスよく拡販し、次の総合化に うにしたいと思っています。 をまずは継続してしっかり売れるよ こう力強く語る、長谷川常務です。 この受賞を機に、リビング建 リビング建材、エクステリアを



さ らに総合化を進めたいと意欲を 燃やします