

「イソベっちの、前へ前へポップー！」

2012年8月5日(日曜)

ゲスト:佐藤昌弘さん(株式会社マーケティング・トルネード)

第 62 回の「のびのびさん」は、株式会社マーケティング・トルネード、佐藤昌弘さんです。

Q. どのような事業をされている会社ですか？

企業の業績アップのお手伝いをする会社です。広告などの改善アドバイスや、セールスマンに業績アップのアドバイスをしています。

Q. どのような悩みを抱えたお客さんが多いですか？

新規のお客様が集まらないとか、お客様は集まるが売れないといったお客さんが多いです。

Q. 悩みを抱えたお客さんに、どのようなアドバイスをされているんですか？

営業マンは、人柄や親近感、共感する能力も大事ですが、具体的なトーク力も大事です。相手が何を期待しているのかを聞いて、相手の期待に合わせた提案をしていけば、効率よく商品が売れます。セールストークのコツを覚えると、業界が変わっても、食いつぱぐれることはないと思えるようになります。あと、モチベーションが落ちたときは、笑うのがいちばんいいです。こうしたコツを解説する『誰でもできる売上アップ！ 営業・マーケティング実戦連続講座』を大阪商工会議所で開催します。

Q. なぜ、コンサルタント会社を立ち上げようと思ったのですか？

サラリーマン時代に経営指導をする部門にいまして、自分でコンサルタントをしたいと思っていました。しかし、サラリーマンだと説得力がないので、脱サラをして、いったん住宅のリフォーム会社を立ち上げました。ゼロからのスタートで、3年で約3億円まで成長させました。このとき、「どうやって成功させたのか教えてほしい」という方が現れましたので、そろそろチャレンジしてもいいかなと思い、約12年前にコンサルタントを始めました。

Q. 大切にしている言葉「のびのびワード」を教えてください。

「Good Luck！」です。

テクニックとか精神論とかが大事だと言いますが、結局、最後は「運」にはかないません。

ありがとうございました。