

社運を賭けた商品を ヒット商品に育て上げる 「波及営業」戦略の実践法



少人数の営業部隊でも全国展開を実現させる営業戦略のたて方がわかります。自社の売上拡大策を考える時間にご利用ください。

成功事例多数!

- ◎ たった4ヶ月で4770台の受注に成功し、3000台の在庫を一掃!
- ◎ 大手四輪メーカーと数千万円の直接取引成功!
- ◎ 地域シェア100%からミシュラン企業を次々と新規開拓に邁進!

その成功の
カギとは？

鳴かず飛ばすの新商品でも、売れる切り口が見つければ突如として売れ出すことがあります。成熟した既存商品であっても、新たな販路開拓で息を吹き返すことがあります。

あらゆる市場で、熾烈な競争が繰り広げられるなか、伝統的な営業手法や広報活動にこだわってはいけません。ますます顧客との距離が離れていく時代になりました。今の時代の「売れない商品」は魅力がないわけではありません。

市場との対話ができているだけなのです。情報過多の時代には、それに見合った「セールス・コミュニケーション戦略」が必要になるのです。

購買心理に順応するよう、自社に有利な戦いが出来る市場に絞り、「あの人（会社）が買ったのなら私も欲しい…」と思われるようなインパクトユーザーを獲得し、その実績を武器に新規開拓ツールを仕込んでいく手法が、今とても効果的です。当社では、これを波及営業戦略と名付けました。

本セミナーでは、この営業戦略を実践し、誰もが諦めた商品が突如として売れ始めた『実際の営業手順』を全て惜しみなく公開して参ります。

●専任講師／藤富雅則(ふじとみまさのり)

営業戦略設計師 (かんき出版「営業を設計する技術」が好評発売中)

影響力のある顧客を意図して獲得し、そのネームバリューで新規開拓を進める「波及営業法」を日本で初めて実務体系化したコンサルタント。その成功確率は95%にも及び、営業革新の救世主として、いま最も注目を集める一人。

営業マン時代より異才を発揮。飲食業向けシステム販売で、業界の上位層を狙い落とし、数千・数億円の大型受注を次々に獲得。同社の株式公開(ヘラクレス市場)に貢献する。独立起業後は、知人と共同で広告事業を開始。実績ゼロから次々に老舗店や有名店、大型店などから広告を獲得。初年度より黒字化させ、同社を成長軌道に乗せる。

それらの実務実績が買われ、販売不振に悩む経営者からの相談が徐々に増加。広告事業を友人に経営譲渡し、営業戦略の実践指導を行うコンサルティング業務に専念するようになる。困難な課題でも必ず解決に導く情熱的なスタイルで、消費財から生産財まで全国の製造業に携わる経営者・営業幹部より熱烈な支持を得て、東奔西走している。

1969年、東京生まれ(45歳)。 (有)日本アイ・オー・シー 代表

藤富雅則 著書紹介

日経ビジネス書
ランキング 第2位



「営業」を結成する技術

誰もが諦めた商品が突如、売れ始めた。その営業手順を一挙公開!多くの営業チームを救った驚異の実務ノウハウが、ついに書籍化!日経新聞ビジネス書ランキングで2位を獲得!!



ムリせず、ウソを1億売れた!!「営業トーク」

信頼を勝ち取りながら、ウソにつながる「オーバートーク」を鎮火させ、成約率を高めるトークを紹介する本。本書の方法で、門前払い状態のお客さんが、まるで

社内での手詰まり感から”脱却するヒント”が満載！

受講をお勧めする方

- 新規開拓において新しい仕組みを取り入れたい方
- 停滞している既存事業の活性化策を模索している方
- 新規事業・新商品が思い通りに売れない方
- 下請け体質から脱却したい方
- 次なる事業の柱が、見つからない方
- 営業マンの業績格差が著しくお困りの方
- 営業部にマーケティングセンスを取り入れたい方



《戦略1》 自社が有利に戦える市場を『狙う』

- 波及効果の狙える市場と、営業効率の悪い市場の差とは。
- 市場を絞ると営業効率が改善し売上が上がる3つの理由とは。
- 競争せずに利益を稼げる「自社が有利に戦える」3大条件とは。
- 業者に成り下がらず、パートナーの地位を築ける市場の狙い方。
- 小さな伝説を作って、次なる大きな市場に波及させる…その仕掛けづくりとは

《戦略2》 強い影響力をもつインパクトユーザーを『決める』

- 下手な鉄砲を売っても当たらない時代の営業部隊の動かし方
- 市場開拓の成功は新規開拓の手順にあり。1番を狙わず2番以降を狙う。
- 百の営業力よりも一の信用移転効果が「顧客の購買心理」を動かす。
- 狙った見込客を高確率で射止める「4項項目情報収集法」とは。
- 大義名分を掲げて、商談相手にNOを言わせない「新YES法」とは。

《戦略3》 影響力のある販売実績を武器に『広げる』

- 潜在客、浮遊客、見込客の情報接点の全てを最適化し拡販力を上げる。
- 無言のセールスツールを見込客の会議室に潜入させ商談効率をあげる方法。
- メディアを引き寄せ広告コストを削減しながらブランド化させる方法。

■ ご参加された方の主な感想

「市場の2番手、3番手を狙う…等、実践家ならではの視点が強烈に響きました。即刻、幹部と戦略会議を開きます」

「緊急ではないが、重要な仕事が利益を生み出す…7つの習慣が初めて腹に落ちました」

「波及する法則…ピラミッドの法則は初めて知ったのと、ヘッドピンを狙う方法が初めてわかった」

…他多数。



一で参加企業の主な業種一

・不動産業支援サービス業 ・化粧品製造業 ・環境整備業
 ・ソフトウェア開発業 ・食品製造業 ・生産設備製造業 ・保険会社
 ・事務機器メーカー ・店舗ソリューション機器製造業
 ・セキュリティ機器製造業 ・健康機器製造業 ・輸送機器製造業
 ・電器製品製造業 ・宝飾品製造業 ・飲料製造業
 ・POSソフトウェアメーカー ・建材用品製造業
 ・空調機器製造業 ・印刷会社 ・IT受託開発会社
 ・広告素材卸売業 ・半導体検査機メーカー ・印刷紙器製造業
 ・装置開発 部品加工業 ・アルミ素材用品製造業 その他多数

開催要項

【完全返金保証制】後払い制の為、ご満足頂けなかった場合はお振込は不要です。

7月開催 7月31日(金) 13:30~17:30
 次回予定 10月28日(水) 13:30~17:30
 会場 東京国際フォーラム ガラス棟 G507
 東京都千代田区丸の内3-5-1 TEL.03-5221-9000
 参加料 1名につき **37,800円**(税込) 2名以上、1名につき
 27,000円(税込)。

● 都合の良い日をお選び下さい。

● お申し込み先・お問い合わせ先

有限会社 日本アイ・オー・シー
 東京都中央区日本橋茅場町1-6-3 KTビル
 TEL.03-5623-0188 / FAX.03-5623-0181
 thank-you@j-ioc.com メール24時間受付

「波及営業」戦略の実践法

会社名	フリガナ	TEL	()	—
			FAX	()
所在地	〒			
ご氏名	フリガナ	お役職	事務受付欄 S 0131010	
			ご参加日 ○印 7月・10月	
ご氏名	フリガナ	お役職		
		ご参加日 ○印 7月・10月		

FAXでお申し込みください ↓ お申し込み専用 **03-5623-0181** ↓