

# 日本食糧新聞

## チーム営業

◎◎ 30 ◎◎



◎マンガエッグ・エンターテイメント

創造し勝ち取った顧客とは長い付き合いになるし、顧客から新しいお客さまの紹介までいお客さまの紹介までしてもらえる。その事例を紹介する。

冷凍食品を取り扱う顧客が喜ぶことを考え、業務内容を見直し、取引先ごとに何を売って

### 異業種に協力を求める

「学校給食で先輩から引き継いできた。主力事業が変わっていったのか」「だったら顧客の本流に乗らないと...」

顧客の変化を知ることが前に進むヒントになる。あつという間に発想は広がり議論は活発化していった。私たちがもっとも好きな時間

「給食で長年お世話になってるので、なんとかできないもんかなあ」

そこで、A社営業所の営業マンたちに「わが社が提供する」という制約を外し、お客さまに何を提供すれば喜んでもらえるかを問うてみた。再び営業マン

結果はもろろん、商談成立。半年後、B社の介護事業部長から野菜をフリーズドライにしたことで調理が簡便になったとお社の来社があった。以前に事業部長を務めた外食やお

るため、競争の金額が決め手になっていった。書き出してみると、「安価な〇〇」「安価な〇〇」と「安価」という言葉で睡は埋め尽くされた。全員がため息。「これでは利益上らない」「どうすりゃいい」「雰囲気は行き詰まった」。

私も討議の行方が気になって、話題の中心にならないうちにB社の主力事業って何で... 皆がどうなんアイディアを出していく姿は見ていて気持ちがいい。翌月のミーティングでは、B社の介護事業担当者とお話したところから介護の現場にも行き、調理の現場にも行って「人手がなくて調理する人が足りない」という現状を聞き出したことが報告され、解決策を討議した。しかし、B社の介護事業は、冷食の業者は決まっています。A社としては、スチーフスがないと再び頭を抱えてしまう。

「給食で長年お世話になってるので、なんとかできないもんかなあ」

そこで、A社営業所の営業マンたちに「わが社が提供する」という制約を外し、お客さまに何を提供すれば喜んでもらえるかを問うてみた。再び営業マン

結果はもろろん、商談成立。半年後、B社の介護事業部長から野菜をフリーズドライにしたことで調理が簡便になったとお社の来社があった。以前に事業部長を務めた外食やお

自分の安心領域だけでなく、既存の制約を外して利益関係者以外の人も視野に入れて問題解決を考えることに挑戦すればより大きなチャンスを得られるということだ。

(アイム代表取締役 社長長嶋谷光洋, food@iam.co.jp)