



にっしょう

日商だより

☆第102号☆
令和3年8月

■■■この「日商だより」は、私たちと何かのご縁があった方々に、差し上げている通信誌です。■■■

◆テレワークでの学びと気づき◆

こんにちは、営業部 丹羽です。コロナ渦において私たちを取り巻く生活環境や働き方が大幅に変化しています。今回は日々の営業活動での変化についての気づきを書かせていただきます。

まずメリットとしては①営業の効率化が図れます。

商談先への移動時間の短縮により、業務の効率上がることによりお客様先 & 仕入れ先とのコミュニケーションや資料の充足が容易な環境になりました。

次に②コスト(時間)等削減です。営業プロセスをメール商談等にする事で、お互いに時間を有効に使えます。

そして③多様な働き方の準備です。テレワークの導入により「働き方改革」の意識が顕在化しました。

ではデメリットはどうでしょうか。

私が実際にテレワークを導入している

企業の担当者にお聞きして見えてきた課題点は

①環境の整備が必須であることに加え

②マネジメント管理が必要となり、

対面ではなくなることで「コミュニケーションの希薄化」や「情報共有の欠如」による

③新規開拓活動の減少となりかねない点です。新規企業様へのアポイントメントや訪問回数の低下を招く為これまでの手法では困難です。まだまだ事態の収束は見込めない状況の中、多くの企業は様々な「変化」をせざるを得ないのではないのでしょうか？

今後のコロナ禍における営業活動に関して弊社も営業の在り方について、考えさせられる機会となりました。私自身も足で稼ぐ(対面での商談活動)という経験が長いからか、顔を合わせずに商談することに抵抗感を持っていました。一定数のお客様もその考えを支持されます。完全に移行することは難しいですが「常識」の見直しをして訪柔軟な営業を定着させたいと思います。

(裏につづく→)



現在弊社も非対面で社内外とのコミュニケーションが増え、顧客管理をサポートするツールを活用しています。実際にお客様と商談等をしている時間は1日の3分の1にすぎないという事実があり、お客様とコンタクトを取れる時間は想像以上に限られております。スムーズに、且つパフォーマンスを最大化するためのサポート体制作りにも、弊社も乗り遅れないよう対応を急いでいます。

営業部 丹羽

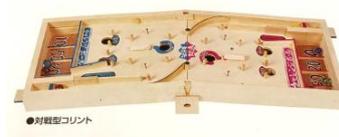
◆夏休みの工作◆

小学校1年の娘が、妻と一緒に買った木工工作キット。

木製パーツを切ったり、釘を打ったりとても一年生にはできない内容でした。

子供には、色をぬってもらって完成させる予定です。

営業部 後藤 渉



説明書の完成写真

【発行者プロフィール】

日商器材株式会社 代表取締役 後藤 渉 (ごとう わたる)

◆生年月日:昭和51年5月6日生まれ ◆出身地:三重県桑名市

◆経歴:精義小学校→陵成中学校→川越高校→中京大学経済学部

→キャノンマーケティングジャパン(株)(旧・キャノン販売(株))→日商器材(株)

◆趣味:写真 主に一眼レフで撮る写真ですが動画も好きです。



後藤 渉

【発行元】 O A機器・複写 情報サービス・測量機

NSK 日商器材株式会社

〒511-0068 三重県桑名市中央町2-26

TEL:0594-21-2600

FAX:0594-21-2685

※お気軽にお問い合わせください!

