



あなたのワン・プロジェクトを、明るく楽しくサポートします！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第61号

「営業はいらぬ」を読みました！



皆さん、お元気ですか。ともかく、不要不急の外出はホンマに避けてくださいね。さて、今回ご紹介するのは、「営業はいらぬ (SBクリエイティブ、¥913、三戸政和著)」です。1章から3章は、本のタイトルを証明する流れ、4章と5章では、これから営業マンはどうすべきかが書かれています。

タイトルに「営業」というがあるので、営業マンを対象にしています。ただ、「なぜ、営業はいらぬのか？」という疑問をもった方にもお勧めします。

さて、先月紹介した「次のテクノロジーで世界はどう変わるのか」の中では、AIと5G、そしてクラウド・ビッグデータによって、世の中が大きく変わること予測していました。「営業はいらぬ」では、営業分野における大変革を予測しています。

「はじめに」で、大変革の一部が提示されています。それは、①AmazonによってBtoCにもたらされた大変革は、BtoBの現場でも起きはじめています。②医療業界では、営業の代名詞と言えるMR（医療情報担当者）を代替するサービスがすでに浸透している。③フィンテックが銀行業界を脅かしているように、あらゆる営業の分野で、セールステック（Sales Tech：営業支援ツール）の存在感がますます大きくなっている。こうした流れで「10年後には営業という概念がなくなっている」と、著者は確信しているのです。

4章は、「営業マンは経営者に向いている」というフラグを立てています。そして、自分なりの「ブルーポンド戦略」を策定し、戦術としての「小商い」を薦めています。ちなみにブルーポンド戦略とは、著者が作った概念。「競合のいない青い池」という意味です。簡単に説明すると、ブルーオーシャン（競争がまだ起きていない青い海）で事業展開していても、やがて、競合他社が参入して競争が激しくなり、血で血を洗う赤い海、つまりレッドオーシャンに変貌します。広大で真っ青な海も競合が参入して赤い海になりますが、小さくても価値のある青い池を作って、競合が参入してもペイしない状況を作り、成功を目指すわけです。

また、5章は、小商いを薦める理由について、「売り上げが大きくなればなるほど、リスクが増え、先行投資も増えるから」とのこと。さらに「事業を必要以上に拡大しない」ということは、「人の数を必要以上に増やさない」という意味を含んでいます。まさしく、「少数精鋭型小商い」ということですね。

著者はベンチャーキャピタル会社の代表で、兵庫県議会議員にも当選した方。16万部のベストセラー「サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい」も書いています。1章～3章において、セールステックを解説しているのですが、うちの事務所でも使えるかなあと考えました。さらに、4章・5章は、今後の事務所の方向性と戦略を作るときの参考にします。個人事業主や小規模会社の代表者は、是非読んでください！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒540-0034 大阪市中央区島町2丁目2番3号 サハム天満橋 402

発行日 2020年4月1日

TEL06-6920-3191 Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

FAX06-6920-3192

Copyright 2020 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved