

## 中小企業 診断士による 経営 Q&A

**Q** 営業人員が不足している中でも、同業他社に埋もれずに、選ばれる会社になるにはどうしたらよいでしょうか。

**A** 多くの中小企業が直面している悩みの一つに、営業人員の不足があります。営業人員が限られている中で売り上げを伸ばすには、訪問件数を増やすだけの営業活動は非効率です。必要なのは「お客さまに選ばれる理由」を明確にし、それを効率よくお客さ

まに伝えることです。まずは、供者の魅力」を併せて、お客を招いたお客さまなので、営業することです。社長や社員の専門性や人柄といった「提供者素を整理してみましょう。」

他社に埋もれずに選ばれるための鍵となります。それでは、営業人員が不足している中で、売の手が信頼できるか、誠実に対応してくれるか、専門知識や経験があり安心できるか。これらが「提供者の魅力」として伝わったときに、業でも二つの魅力を効率的にのです。

## 少人数営業でも売り上げ伸ばす

お客さまは「この会社にお願

いしたい」と感じます。

伝える方法があります。それがセミナーの活用（ユーチュ

トランだから関係ないと思つ

二つ目は「商品サービスの魅力」です。お客さまの課題を解決できることはもちろん、他社にはない強みがあることが望ましいでしょう。しかし、現実的には、商品サービスの差別化は難しく、すぐに模倣されるケースも少なくありません。だからこそ、「提

セミナー」に参加するのは興味

含めると、多様な業種、規模の企業で活用できます。セミナーを開催すると、商品サービスの魅力だけでなく、話し手の人柄や誠実さ、専門性といった「提供者の魅力」

取組の第一歩として、自社の「お客さまに選ばれる理由」を書き出し整理す

「お客さまの課題を解決できることはもちろん、他社にはない強みがあることが望ましいでしょう。しかし、現実的には、商品サービスの差別化は難しく、すぐに模倣されるケースも少なくありません。だからこそ、「提

セミナー」に参加するのは興味

含めると、多様な業種、規模の企業で活用できます。セミナーを開催すると、商品サービスの魅力だけでなく、話し手の人柄や誠実さ、専門性といった「提供者の魅力」

取組の第一歩として、自社の「お客さまに選ばれる理由」を書き出し整理す

「お客さまの課題を解決できることはもちろん、他社にはない強みがあることが望ましいでしょう。しかし、現実的には、商品サービスの差別化は難しく、すぐに模倣されるケースも少なくありません。だからこそ、「提

セミナー」に参加するのは興味

含めると、多様な業種、規模の企業で活用できます。セミナーを開催すると、商品サービスの魅力だけでなく、話し手の人柄や誠実さ、専門性といった「提供者の魅力」

取組の第一歩として、自社の「お客さまに選ばれる理由」を書き出し整理す