

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「4割バッター」

この季節、早く家に帰ることがあると、玄関を開けた途端にプロ野球中継の音が聞こえてきます。家族に野球好きがいて、毎日どこが勝ったとか、誰が打ったとか大騒ぎです。私自身も野球をやっていたので時間があれば一緒に見たりしています。最近、打率4割の選手がいて、ちょっと話題になったりしていました。いまだかつて日本のプロ野球には4割打者はいないそうですね。10打数4安打、単月であればできる選手もいます。が年間を通すと難しい。営業で考えると10件回って4件の成約でしょうか。ほぼ、ない数字です。

反響営業の場合はどうでしょうか。反響営業の場合は、広告などからの反響が成約と結びつくので、10件の問合せや見積り依頼などの獲得がまず目標となります。その10件がすべて成約になりそうなものではなく、多くが他社との比較や難しい要望(値引きや納期など)があるもの、なかには冷やかさもあられるかもしれません。そうすると、こちらも成約率は低くなり、4割には難しい状況です。

それでも、プロ野球選手は毎日練習し、私たちも日々、様々なことを考えながら業務を行っています。やはり、バッターボックスに入ったときに、その一瞬を大事にするのと同じように、一件一件のお客様(案件)を大事にしていくことが重要なのだと思います。仮に三振(失注)してしまっても、それを無駄にしない、次の打席に生かすような気持ち、心構えをもっていれば3割バッターになれるのではないのでしょうか。

同じアウトでも、送りバントのような進塁打や打点にはなるが打率は上がらない犠牲フライなどがあります。よく、解説が「よい流れになっていますね」と言っていますが、このような

プレイが良い流れを運んでくることは多々あります。ツキという言葉は勝負事にはつきもので、仕事にも当てはまると思います。そのツキを呼び込むのは日々の営業活動や面倒な業務を継続的に行うことなのではないのでしょうか。

「いま、スランプのようですね…。」
「ずーっと打っていたのに、バッターと打てなくなりました選手によく言われますが、もともと打てないバッターや練習不足の選手にスランプはありません。スランプは努力や練習を重ねてチームに貢献していた選手に使う言葉ですので、そんなに悪い意味の言葉ではないと思います。やはり仕事もツキとスランプのように波があるものだと思います。」

話は変わりますが、当社のお客様で実例や実績、お客様の声などをホームページに掲載したり、SNSなどで情報を発信して頑張っている方がいらつしやいます。果たして何人の人が見てくれるのか? 集客に結びつくのか? と不安の声を聞くことがあります。しかし、日々、集客や売上げアップのことを考えることは、心の準備、心構えができていないということ。予想できなかったボールにも反応でき、きつとフラインプレーができるのではないのでしょうか。ぼーっとしているとエラーをしてしまい、流れも悪くなってしまいます。そうならないように、今日も4割打者を目指して、練習(仕事)をしていこうと思います。

ご案内



スマホ対応、ホームページ、販売促進活動でお困りならラップ東京へ。

TEL:042-349-3535 (担当:田島)



※ラップニュース バックナンバーもホームページからご覧いただけます。
※アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。

皆様のおかげでラップ東京は第19期をスタートしました。ありがとうございます。