



リニューアル版 ラップニュース

VOL.242

2023.5.1

発行：ラップ東京株式会社
<https://www.raptokyo.co.jp/>
(無断転載厳禁)

©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

「訪問の言い訳」

先日、お客様から営業ツール作成の相談をいただきました。会社案内と製品情報をセットにする仕様で提案しようと思っています。新規の訪問でお客様に会う時、何かしらの資料があると楽になります。楽、というのは、資料が私の説明を補助してくれる、という意味だけでなく、気持ちも楽になる、という意味です。

資料が何もない場合、口頭で説明する必要があるのですが完結に整然と、そして、伝えたいことをしっかりと伝える必要があります。でも、時に、相手と目を合わせたまま固まってしまったり、無言状態になってしまったりして、わずかに一瞬、数秒の時間なのではしうが、かなり、気まづくなってしまうことがあります。

そんな時、何かしらの資料があると、お客様も自分も目が資料に向くので、そのあとの話のヒントが見つかり、話がつながっていきます。時間稼ぎ？ といったらいけません、一度そのような経験をすると、資料のありがたみがわかるものです。

弊社のお客様から資料作成等の相談を受けたとき、いつも、このようなときに役に立てる資料を作ろうと意気込んでいます。チラシなどもそうですが、Web上のものではなく、手に取る資料は、それはそれで役割をもっていると思っています。また、「よい資料があるんです」とか、「新しい資料をお持ちしました」といったように訪問のキッカケ（訪問の言い訳？）になることができます。さらに大きな役割を担うことができます。

ご案内

簡単更新くん

それほど高機能ではなく、
更新したいページを簡単に
更新できる「簡単更新くん」

簡単らいんちゃん

つながりたいをサポートする
「簡単らいんちゃん」

【この件に関する問い合わせ】
ラップ東京株式会社（担当：田島）
TEL: 042-349-3535

さて、以前のラップニュースでも書きましたが、お客様側も「言い訳」があつた方が来店するときに気が楽かもしれません。例えば、クーポン券を発行しておけば、「このクーポン券があり、来てみました」と最初の一言が「楽」になると思います。店側もお客様のとりあえずの目的が明確なので、接客もやりやすいのではないのでしょうか？

業界や店によっては、入りづらい雰囲気があるかもしれませんが。でも、仮にそんな雰囲気があつても、「言い訳」があると難なく入れるものです。ひと昔前の方法のように思われがちですが、もし、自分にもそのような経験があるなら試してみるのも良いと思います。

余談ですが、当社はお客様のホームページや会社案内を作っています。自社は後回しになってしまします。いわゆる「紺屋の白袴」です。仕事ながら、いつでもできるはずだと思いつつ、時間ばかりが経ってしまっています。初めてのお客様にお会いして話を進めていくと「資料がない…」と心の中でつぶやいています。そんなとき、聞き役に徹するようにしています。うまく進むことも、そうでないこともあります。が、次にもう一度お会いできる「言い訳」をできるように努めています。

ラップニュース バックナンバーは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。 <https://www.raptokyo.co.jp/>

