

株式会社プラネット

設立: 2006年7月

代表: 根岸 勢津子

事業内容: 企業のメンタルヘルスケア
に関わる業務および教育・
研修事業・保険の設計販売



株式会社プラネットは、従業員の健康障害による企業リスクを最小化するために、人事・労務部門に対して、規程づくりからその予防策にいたるまでワンストップでサービス提供するメンタルヘルス対策の専門会社である。従業員規模1,000名から3,000名の企業を中心に、メンタルヘルス対策を行ううえで必要不可欠である「企業防衛の視点に立った規程」の策定支援はもとより、メンタル研修やメンタルチェックテストなどの実施により、これまで多くの指導実績を持つ同社。そんな同社が、今回なぜアプローチブックを制作しようと思ったのか?そして、アプローチブックを導入して得られた効果は何だったのか?詳しく話を聞いてみた。

新規商談にアプローチブックを取り入れ、受注率アップ。

01 この人に聞きました

Interview



株式会社プラネット
代表取締役
根岸 勢津子 氏



株式会社プラネット
専務取締役
鈴木 伸尚 氏

株式会社プラネットの設立メンバーである根岸氏と鈴木氏。ふたりは2000年に保険代理店として事業を開始したが、ほどなくしてリスクマネジメント研究会に参画し、その中で労働者の心身の健康がヒューマンエラーと密接な関係にあることを知る。これをきっかけに、企業のメンタルヘルス対策に関する調査・研究を進め、様々な助言活動を行い、そのノウハウを体系化したのち2006年に株式会社プラネットを設立。代表の根岸氏は、専門誌、専門新聞などへの執筆に加え、多数の講演活動などにより、CSRとしての企業のメンタルヘルス対策を訴えかけている。



02 それまでの課題

Before

「面識のない新規のお客様に、初回商談でうまくアプローチできませんでした。」

これまでは、あらかじめ話す内容を決めずに、その場や相手の雰囲気に合わせて商談を進めていました。そのため、**成約が決まるかどうかは、ほぼ相手との「相性」で決まっていた**のです。すでに面識があって、人間関係が構築できているのであればスムーズに話が進むのですが、これが初めてお会いする方で、かつあまりしゃべらない方の場合だと、**こちらが一方的に話をしてしまっ、自然と相手にプレッシャーを与えてしまう**ことがありました。結果として、初回商談で相手に良い印象を残すことができず、次の商談の約束をすることもなく帰ってきってしまうことがありました。まだ人間関係が構築できていない新規のお客様でもスムーズに初回商談が進められる良い方法はないかと模索していたときに、スリーシーズが提供しているアプローチブックを知りました。そして「探し求めていたものはこれだ!」と、思いました。相手が新規の方であっても、既に面識のある方であっても、伝えるべきことは同じです。それまでは、どうしても自社サービスを起点に主観的に商談を進めてしまいがちでしたが、アプローチブックでは、まず自分たちが何者で、何を大切にしている、何が提供できるのか、といった自社の信用を得るところから商談がはじまり、その後、相手の課題やニーズを引き出して、その解決先を提示していくという、**相手を起点にした商談の流れが構築されていました**。スリーシーズからの説明を受け「**相手に顧客心理を研究されているな**」と、目からウロコが落ちる思いでした。

03 導入の効果

Result

「セールスストーリーがあるから、どのお客様にも高い納得性が与えられます。」

「相手との相性によらず、どのようなお客様でもペースを守って商談が進められる。」これがアプローチブックを使って感じた大きな特長です。それまでは、相性が合わなかったり、初めて会うお客様だとどうしても商談のペースを相手に合わせてしまい、結果、伝えるべきことが伝えられずに成約につながらないケースが多くありました。それが、アプローチブックを使ってからは、たとえ話が脱線したとしても、アプローチブックに戻ってセールスストーリーに沿って話を進めていけば、ペースを守って確実に伝えるべきことが伝えられます。

また、相手があまりしゃべらない方でも、アプローチブックを使えば自然とツールに目を落としていただけますので、プレッシャーを与えることなく、かつ相手にとっても納得性の高い状態で商談が進められました。

その効果はすぐにあらわれ、アプローチブックを使った初回商談で「是非、お願いします。」と返事をもらえたときは、本当にアプローチブックをつくって良かったと実感しました。



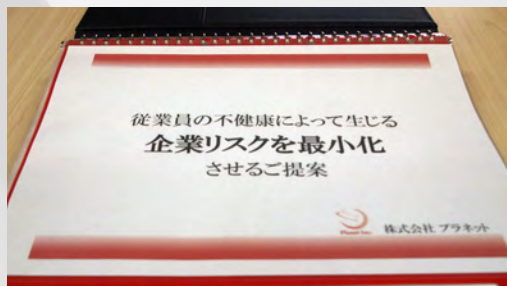
アプローチブック完成時



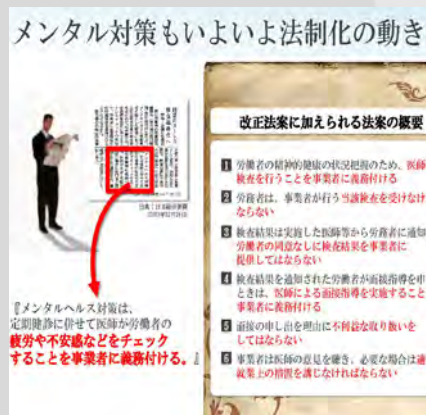
アプローチブックブック コンテンツ一部抜粋

04 今後の展望

Future



嬉しい誤算もありました。それは、新規のお客様だけでなく既存のお客様に対しても、アプローチブックは効果を発揮するということです。アプローチブックを使って既存のお客様に再度ご説明することで、これまで伝えきれていなかったところが伝えられ、結果として、アップセル・クロスセルの実現が期待できることもわかりました。さらに今後は、販売代理店網をつくっていきこうと考えておりますので、その際の代理店向け教育ツールとしても、このアプローチブックを使っていきたいと考えています。アプローチブックは、もはや当社の成長になくてはならない「バイブル」となりました。これからもどんどん使っていき、成約を増やしていきたいと思っております。



営業ツール制作に関するお問い合わせ

☎ 03-4530-9268 (平日10:00~18:00)
 ✉ info@3c-s.jp
 🌐 http://www.salestool.jp

社 名: 株式会社スリーシーズ
 設 立: 2010年1月
 本 社: 東京都渋谷区代々木1-30-15 天翔代々木ビル3階
 代 表 者: 畑中 康彦
 資本金等: 8,000,000円
 事業内容: 営業ツール制作、営業コンサルティング、営業研修 等



- 営業ツール
ラインナップ
- セールスストーリー
- アプローチブック
- 話題になる名刺
- ストーリー事例
- 事例集
- iPad営業ツール
- オンラインセールス
- 小冊子
- 会社パンフレット
- 企画書
- サンキュレター
- 営業マニュアル