

企画案「話し下手でもトップセールスマンになれる！なにわ営業堂によろこそ」

1. 概要

営業が苦手な入社三年目の主人公楠木信繁は、あまりの営業成績の悪さに社長から呼び出しを受けた。そこで、とんでもないノルマを吹っかけられて途方に暮れていたところ、心齋橋の雑居ビルに「最短3ヶ月でトップセールスマンになれる！なにわ営業堂」という看板を見にする

信繁は、藁にもすがる思いでなにわ営業堂の扉を開けた。そして、なにわ営業堂の店主大倉さん【名前はまた考える】が信繁に次々と繰り出す営業ノウハウを実行して信繁がトップセールスマンに駆け上がるサクセスストーリー。

トップセールスマンに駆け上がる武器は、大倉さんの営業ノウハウとIT。ITが苦手な大倉さんがITならこの人と言うことで【やまもと】が物語に参加。

全6回

SEO キーワード 「営業 ノウハウ」「営業 コツ」「営業 テクニック」

2. キャラクター紹介

- 楠木信繁（主人公）

12月24日生まれ。A型。25歳。

大阪市出身。

子どもの頃から家にこもってゲームに明け暮れて育つ。好きなゲームはドラゴンクエスト。特技は、全キャラクターをレベルMAXまで育てることと、すべての小さいメダルを集めること。

小学校時代に親友と思っていた友達がリーダーになったイジメにあう。その影響で人を信じるのがなかなかできない。

両親からは甘やかされて育っている。

中学時代、高校時代も周りの友達とめず浮いた学生生活を送る。

高校卒業後、フリーター生活を経て現在の会社に入社した。

営業成績は常にビリ。新卒社員にも負けるダメダメ社員。

内向的でウジウジしているが、奇跡的に幼馴染みの恋人がいる。



● 道明寺 愛（信繁の恋人）

2月14日生まれ。O型。25歳，

信繁とは幼稚園からの幼馴染み。愛の一目惚れでいつも一緒にいた。

中学時代に、信繁とつきあいはじめた。高校時代も同じ高校に進学した。

高校卒業後、フリーターをしていた信繁に対して、愛は大学に進学。楽しい大学生活を満喫。一時は、やきもちを焼いた信繁と険悪な時期を迎えるが、修復。現在は、大阪市内にある中小企業に就職し、以前にも増してラブラブ。信繁を何とか一人前の大人にしたいと思っている。



- 石田 成三

5月5日生まれ。AB型。40歳。

信繁が働く会社の社長。

父親が1代で気づいた会社の2代目。いわゆるボンボン社長。

新しもの好きで色んなことには手を出しては、直ぐに諦め父親に叱られている。

会長（父親）譲りの人懐っこい性格で、トップ営業で、仕事をとってくる。

会長が特に目をかけていた信繁に嫉妬しており、何かにつけて嫌がらせをしている。



- 石田 英嗣

3月3日生まれ。A型。68歳。

1代で現在の会社を気づきあげたカリスマ社長。

地元の名士として顔が利く。人懐っこい笑顔と話し方で「ひとたらしのひでさん」として恐れられている。昨年、社長職を息子の成三に譲ったが、まだまだ口出しはやみそうにない。



- 松平 信行

6月2日生まれ。O型。25歳。

信繁のライバル。

同期入社だが、地元国立大学卒業のため信繁を馬鹿にしている。

社長の成三のお気に入り、次の人事考課で最年少課長の呼び声高し。



● 山内千代子

12月14日生まれ。B型。46歳。

信繁とパートナーを組むテレホンアポインター

夫、長男、長女と4人で一戸建て（二年前に35年ローンで購入）に暮らしている。

信繁を息子のように思っていて、ツイツイ口出ししてしまう。テレアポスキルは中の上。電話相手によりブレがある。

夫は3歳年上。大阪市内の中小企業で課長をしている。家庭は千代子に任せきりで、土日は家族をほったらかして遊び回っている。

長男は地元の国立大学の二年生。中二病全開。彼女なし。

長女は高校三年生。受験勉強が忙しい。勉強しなくても成績がよかった兄とは違い、成績が上がらずに悩んでいる。



3. 会社概要

株式会社ストーンフィールド

住宅リフォームメーカー

年商三十億。従業員 50 名。テレアポ要員 15 名（アルバイト）

独自商品はなく、商品はすべて仕入れている。

但し、職人は全員正社員でスキルは高い。

施工後の評判も上々で、紹介も多い。

4. 強敵顧客

- 追田菅雄・かな（おいだ すがお・かな）



電話の人にも言ったけど今やるつもりはない」と門の所で追い返そうとするご主人
見るからに人当たりの良さそうな60代くらいのご主人で、門扉も開けずにその場で
追い返そうとします。

何とかご主人を説得して、家の中に入れてもらいますが、今度は奥様にも同じように
追い返そうとされてしまいます。

最終的には、見積書を作成する前に、その気になってもらえたという話です。

※主人公（ダメ営業マン）は、その場で引き下がっては上司から怒られるので、「せ
っかく来たんですから」と言って、無理から入れてもらおう（門扉を自分で開けて）
としますが、結局追い返されてしまいます。

僕からのアドバイスは、

こういうお客さんは「営業マンを家に入れたら居座られる」という警戒心を持っている。

そこに無理矢理入ろうとしたら、ますます警戒心が高まる。

安心感を与えさえすれば、そういうお客さんでも少しずつ扉を開いて受け入れようと
してくれる。

完全に警戒心を解いて、自分を売ることができれば「この人なら大丈夫かな？」と感
じてもらえ、それまでの態度が激変してしまう。

という流れです。

- 江良 至三（えら いぞう）



自宅兼事務所になっている税理士さんのお宅

主人公は一通り話を聞いてもらえますが、最終的に「顧問先に塗装屋さんがあるので」と断られて、それに切り返すことができなかった。

僕から主人公へのアドバイスは

- ・「その断り文句は予想できたよね？」
- ・予測してないからアドリブでは対応できない。

という話をして「予測するためのポイント」を教える。

という流れで考えています。

- 真多根 さよこ（またね さよこ）



通りがかった友達から「絶対に今日契約したらアカンで！」と言われた一人暮らしの60代の奥さんで、商談途中に家の外観を奥さんと一緒に確認している所に、たまたま通りがかった友達から「悪質な業者もあるし、絶対に今日契約したらアカンで！」と言われてしまったという話です。

主人公は、結局、その場で契約をもらえず「考えとくわ」という返事をもって帰ります。

僕からのアドバイスは、

「契約」する時の「場の雰囲気」、それが「重い空気」になってしまうとお客さんは慎重に考えようとしてしまう。

「場の雰囲気」が重くならないよう、契約後の話（工事の日程、ご近所への挨拶など）を交えて、契約までのスムーズな流れを作りなさい。

また、年配の方の一人暮らしの場合、「ご家族の方に相談されなくても大丈夫ですか？」という気配りをする事で、相手に安心感を与えることもできる。

という流れになります。

- 金庭 泰三・まいこ (かねにわ たいぞう・まいこ)



応接間に通されたら、テーブルに激安塗装店のチラシが置かれていた
見るからに神経質そうな50代の御夫婦です。

主人公はいつもどおり一通り話をしますが、最終的に金額で対抗できず契約にすることができません。

僕からのアドバイスは、
テーブルのチラシを見た段階で、ネックは金額になることは予想できる。
それに対する防止策をトークの中に入れていく。

具体的には

- ・ 塗装の金額 = 職人の工賃+塗料代+諸経費+会社を維持するための利益
 - ・ 家のサイズが同じなら「工賃」「諸経費」は変わらない。
 - ・ 工賃=一人当りの日当 15000×人数 3×日数 6 で 27 万円
- ※塗装の職人の場合、雨の日は収入が無い
- ※職人の月収をイメージさせて日当を妥当な金額だと思わせる。
- ・ 総額から「工賃」「諸経費」を引いたものが「塗料代」+「利益」
 - ・ どんなに金額を下げても会社は最低限の利益は確保しようとする。
 - ・ 最終的に残ったものが塗料代になる

これを考えると総額で塗装のランクが大きく変わるのがわかってくる。

そうすると「激安店ってどんな塗料使うの？」という不安をお客さんが感じる。

という流れです。

- 三森 鳥雄・愛子（みつもり とりお・あいこ）



お客さんからの見積もり依頼（アポインターが取ったものじゃない）

主人公は「お客さんからの見積もり依頼だからやる気もあるから楽勝」と思って訪問するが、話をしてみたら「他の会社からも見積もり取るので、また連絡します」で追い返されてしまいます。

僕からのアドバイス

- ・ 見積もり依頼はほぼ間違いなく相見積もり
- ・ 相見積もりの業者はどうやって選ぶ？（業者を選ぶ基準が無いから相見積もりを取る）
- ・ 本当は何社もの話を聞くのは邪魔臭いと思っている

この3つを話した上で、その攻略方法として、

徹底的に自分を売り（気に入ってもらい）「楠木さんに頼みたい」、「楠木さんに任せれば安心」と思わせる。

「もう他の会社の話を聞く必要は無い」と思わせることができれば、

本来「邪魔臭い」と思ってるのだから、その場で契約をもらえる。
という流れです。

- 後出 漬菜（あとで つけな）



あれも塗って、これも塗って

契約をもらい着工中のお住まいに行ったら、奥さんから次々に「楠木さん、ここもサービスで塗っという」「あっ、こっちもお願いね！」と言われてしまい、下請けの親方に伝えると「楠木さん、そこまでやったらウチ赤字ですよ」と泣かれてしまった。

僕からのアドバイス

- ・ そのお客さん、契約の時もかなり値切られたやろ？
（値切るお客さんは追加工事を無料で頼んでくるケースが多い）
- ・ 契約の段階で塗る場所、塗らない場所を明確にしておく。
- ・ それを塗るのにどれくらいの手間とお金が掛かるのかを知っておく
（職人さんにサービスでお願いできるレベルか？お金をもらわないとできないレベルか？）

※ウッドデッキは刷毛でしか塗れないのでむちゃくちゃ手間が掛かります。

また、塗れない（塗ってはいけない）素材もあるので、それをお客さんに説明できるだけの知識も必要（それを説明することで信頼も得られる）。

- 根切 佐衣子（ねぎり さいこ）



「半値八掛け当たり前」大阪のおバチャン

大阪には、「値切るのが生き甲斐」というおバチャンがいます。

この大阪のおバチャンだけが使う営業マン殺しの言葉「半値八掛け当たり前」半値にしてから更に八掛け（80% 2割引）、つまり定価の40%が当たり前という考え方です。

こんなおバチャンを相手にしたら、値引きしても値引きしても、まだまだ要求は止まりません。

主人公は最終的に「なんや！できひんのかいな！ほなやめとくわ！」で一蹴されてしまいます。

僕からのアドバイスは、

・値引きする時は必ずこちらから条件を出す。

（工事日程を任せてもらえるなら、色を任せてもらえるなら、ここを塗らなくてもいいなら）

※そう簡単には値引きできないと思わせる。

- ・半端な数字を提示する。

ザクッ、ザクッと大きな金額で値引きすると、まだまだ行けそうと思われてしまいます。

半端な金額を提示することで「かなりキツそう」と思わせると同時に、「この端数だけでもなんとかならんの？」と相手の感情を誘導することができる。

- ・あまりにも最初の金額とかけ離れてしまうと、「最初の金額自体がおかしい」という不信感が湧いてくるので、値引きは3段階までに抑える。

- ・相手から断られる前に「その金額ではまともな工事ができません」とこちらから突っぱねる。（そうすることで、相手の方から「あと端数だけでもなんとかならん？」と折れてくれるようになります。

5. 現在のアクセス状況と分析

アナリティクスで見ると、年齢は①**25～34 歳** 43.7%、②18～24 歳 26.2%、③35～44 歳 21.9%で20代から30代が多いみたいです。性別は**男性**が60.8%で女性が38.2%でこれはメルマガの読者さんも同じくらいの比率です。

アクセスの時間帯は8時～18時が多いので、移動時間（通勤、工作中）や休憩時に見てもらってる感じです。その後はガタンと落ちますが、夜9時以降にもう一度伸びる感じですよ。

それと、土日祝日は普段の半分近くまでアクセスが減ります。業種によっては土日祝がかきいれ時という会社も多いためか、休日には見ないかのどちらかだと思います。

6. 大倉さんの個人情報

アニメはサスケ、カムイ外伝、タイガーマスク、妖怪人間ベム、ガッチャマン、新造人間キャシャーン、キューティーハニー、宇宙戦艦ヤマトで**ガンダムはギリギリ（初代）**の世代です。あとアニメではありませんが**ウルトラマン**、**仮面ライダー**も見てました。

ドラマは男女7人夏物語とふぞろいの林檎たち、3年B組金八先生（2作目）、チャーリーズ・エンジェルくらいです。

漫画は、子供の頃なら、がきデカ、ドカベン、マカロニほうれん荘、タッチ、みゆき、1.2の三四郎です。

※ずっと僕の中で1.2の三四郎が最高の漫画だったのですが、スラムダンクが塗り替えました。

音楽は初めて買ったレコードがフィンガー5の個人授業で、その後甲斐バンドやチューリップ、松山千春を経て、シーナ・イーストン、シェリル・ラッドを経てハードロック、ヘヴィメタルに移行していきます。

※ちなみにシェリル・ラッドというのはチャリーズ・エンジェルに出ていた女優さんで僕が初めてファンレターを送ったひとです(^^)

元：ブラックフォックスと呼ばれる伝説の営業マン

7. 各話タイトル案

第1話 ダメ営業マン再生プロジェクト開始?! 作戦名は「ウルコツ作戦1号」

第2話 ダメ営業マン、瀬戸際に立つ。残された時間は90日。

第3話 ダメ営業マン、テクニックを駆使して早く一人前になりた〜〜い

第4話 ダメ営業マン、顧客心理を科学するノウハウを修得する

第5話 ダメ営業マン、頭でっかちノウハウバカになる

第6話 ダメ営業マン、曰く「大倉先生、営業が大好きです」

毎回、契約をもらったら使う画像

