



【「ノルマ」が無い方が伸びる？】

一般的に、会社の営業部にはノルマがあります。スタッフはそれを目標にして年間の販促活動を決め、目標達成に一丸となって仕事に励みます。

そこで、仮にですけどノルマを決めずに営業した場合、いったいどうなるのでしょうか？

- ①営業マンが遊んでしまい、売上数字が3割ぐらい極端に落ちてしまう。
 - ②営業マンは今まで通り頑張ってくれて、売上数字は変わらない。
 - ③営業マンはノルマがないので、ストレスから解放されて逆に売上数字が伸びる。
- …正解は、①番ですよ。

今まであったものが無くなるわけですから、無理に売り上げを追いかける必要もないので、必ず売り上げは落ちます。
しかしながら、いつもいつも朝礼で「売ってこい！」と唱え続ける事は、言われる側の営業マンも大変ですが、言う側の社長も辛いものです。
断られても断られても粘りで売り込んでいくプッシュ型営業スタイルは今の時代離職率が上がるので難しくなっていますし、お客さんの困りごとを探し出し売っていく提案型セールスも、個々のスキルやコミュニケーション能力の高さが必要であり、人材育成に時間が掛ります。

目標であるノルマの設定においては、社長が去年比で算出しますが、いくら色々な経費や人件費の説明をしその根拠を聞かされても、営業マンはあまり納得はしていません。それは、頑張ったら何とか届くかもしれませんが、毎年毎年では、どこかで自分が行き詰ってしまうのではないだろうか、将来的な不安から逃れられずにいるからです。しかも、人口減少していく中で年々前年比を高いレベルでクリアしていくことは困難な事であることは誰でもわかります。

ノルマ＝営業マン×馬力ではなく

ノルマ＝見込客×成約率と置き換えて考え

見込客はチラシやDM、SNS、ネット広告など会社全体でシステム的に掘り起こし、成約率を上げる部分に営業マンを集中的に活動させると、
もしかしたら③の「営業マンはノルマがないので、ストレスから解放されて逆に売上数字が伸びるのか？」が実現するかもしれません。

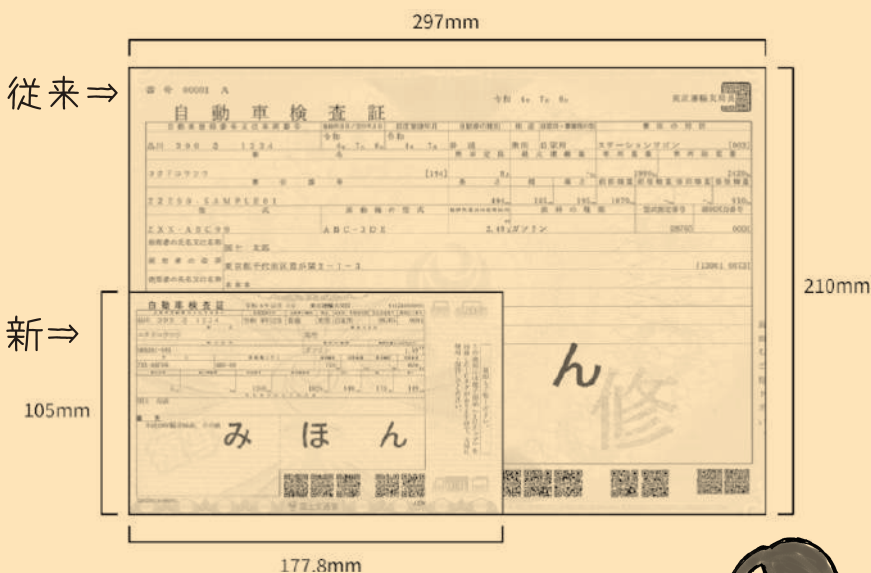


社員が日曜の夕方にサザエさん症候群にならない様「月曜日だけど、この会社なら今日もいこうかな。」と思ってもらうには、このような将来不安を抱えている営業マン自身に「システム的な見込み客プール」を考えてもらおうとすばらしい提案が出てくると思います。

そうなれば、社長は「売ってこい！」のストレスから解放されるかもしれませんね。

2023年1月から 車検証が新しくなりました

従来の車検証がA4サイズに対し、
電子車検証はA6サイズ相当の厚紙にICタグを貼付したものになります。



IC付車検証対応の車検証入れについては
お問い合わせください TEL:0120-927-540

IC付車検証について詳しくは
国土交通省電子車検証特設サイトまで
<https://www.denshishakensho-portal.mlit.go.jp/>



社内でのひとコマをご紹介します

プロの小ネタ部屋

我が家のねこ自慢
國眼家編

ねこ好きの皆さまお待たせしました！

我が家のねこ自慢3回目！デザイン部 國眼の2匹のにゃんこをご紹介♪



國眼

愛猫の
國眼ミロ（四男）
國眼サラ（五男）です。
我が家、子供が3人男ばかり
の上に猫もオス笑



どちらもMIXの
保護猫です。

●ミロ（7才）シャム猫柄
人間の言ってる意味が
分かってるんじゃない？
と思うほどのしっかり者

●サラ（7才）茶トラ
のんびり
マイペース
甘えん坊
末っ子タイプ



今回は谷淵家の
にゃんこを紹介します



編集後記

vol. 12をお読み頂きありがとうございます。楽しんでいただけましたか？今後も皆様に楽しんで頂ける紙面づくりを心掛けます。
今回は社長の還暦をお祝いしました。次の機会こそは、美味しいものを食べながらワイワイお祝いしたいです。
よろしければ、ご意見・ご感想などお聞かせください♪ どうぞ次号もお楽しみに！！

ニュースレター担当 堀江