

中小企業・小規模事業者様向け

## ①プロモーション営業強化 ～本当の営業とは？～

株式会社やまたか経営未来ラボ

代表取締役 山崎 崇紘

# 本当の営業とは？

人見知り、営業苦手、営業向いていないと言われた山崎

## 山崎の経験

1. 人見知りで、人目を見ながら会話ができない元理系人間
2. 中小企業時代、みな営業をやりたがらず、選ばれてしまった？
3. 客先での会話は5秒しかできない、次何話そう・・・
4. 人前で緊張してしまい、営業担当時はこの世の終わりと思っていた

営業トークができない、営業は生まれ持った性格や才能が必要?????

**そもそも営業にそのような才能必要ありません！**

# 本当の営業とは？

## 営業担当時、置かれていた山崎の状況

1. 50名売上4億の中小企業で、会社のブランドのみでは受注困難
2. 地域で一番値段が高い、介護施設の入居営業（2位と月額4万円差）
3. しかも地域で一番古い施設（2位は病院併設で安心感あり）
4. 担当当時、施設に対して否定的なお客様が多すぎる悪評が蔓延
5. 中小企業のため、営業専任を置くことができず、介護ケアなどと兼務しながら対応せざる得ない状況
6. 大手企業の営業のように、立派なチラシを作れない



**この状態で、ライバルに勝てる営業ができるのですか？**

# 次回の概要

「極力投資を抑えた成功する営業」を説明します！

1. 常識を覆した、金をかけない営業の成功方法
2. 営業の本質を経営者から教わった ~営業トーク磨きは大ウソ~
3. 広告に多大な投資する戦略は大手だからできる
4. プロモーションの確立+IT導入で、本当のDX化~中小企業様ほどDX化はやりやすい~



理由がわかれば、必ず費用をかけない営業は成功します！