

「もっとPDCAを回しなさい!!」とよく上司が部下を叱る。部下が悪いのではない。悪いのはきっと「P」(プラン)をしっかりと明示しない上司の方だ。「P」が漠然としている。「前年実績の10%アップ

ランチエスター

土屋 明 秀

!!」と言われても部下はどうした

はよいかわからない。

そんなとき活躍するのは営業戦略理論。今や戦略ブーム。本屋には戦略本が所狭しと並んでいる。今回お話しするのは「ランチエスター戦略」(アメリカ発の戦略が多い

中、この理論はイギリスのランチエスター氏が軍事戦略として構築したものを日本で営業戦略理論として進化させたもの、だから日本では馴染みが深い。その一例。まず市場調査を行い顧客のABC分析

シエアは計算で導くことができる。(取引率+A・A率)÷2の答えが理論上のシエアだ。これが不思議、ほぼ実際のシエアに近くなる。従って、まず売上目標達成のためには何%のシエアを獲得すれば良いかを求めたら、そのシエアを達成するために「何件、取引先を増やせばよいか?」「何件、A・A顧客を作ればよいか?」を数式に当てはめてシミュレーションするだけだ。このような「P」の作り方をすれば説得力が生まれ、モチベーションも高まる。営業はやりかた次第!!

(セニス羽田社長)