

協力者＋営業パーソン代わりの武器による仕組み化1

事業継続の秘訣は『売りの仕組みづくり』にある！

◆個人事業家X氏からのEメール

《個人事業家が陥りやすいジレンマとは?》

X社長 「ご無沙汰しております。山田先生、やはり例のジレンマから抜け出せません。」

山田英司 「そうですね。アチラを取ればこちらができません、こちらを選べばアチラができませんということでしょうかね??」

X社長 「いやあ、かと言ってその『アチラ』についても悩んでいるばかりで。結局あれから半年もたちました。先生へのメールもずいぶん気が引けたんですよ。」

山田英司 「そうですね、今回は勇気を出してご連絡いただけたんですね。ありがとうございます。」

X社長 「ところで穴ケツに火がついてきました。この状況下でもできることをとりあえずご指導願おうと、秋葉原の事務所にお邪魔しようと思えます。」

山田英司「そうでしたか、ありがとうございます。ご多忙なX社長にでも現実的に実施可能な販路拡大作戦のご相談ということですね。」

X社長 「そう！ その〴〵作戦〴〵です。」

山田英司「実は最近この〴〵作戦〴〵という言い回しをお客様企業の方からお教えいただきまして、とても気に入って使っております。なかなかいい感じでしょ!？」

私は〴〵着手点〴〵と呼んでいたが、どうも取り組まれるお客様にとっては『作戦』という言葉が当てはまるようだ。普段から「顧客の視点が大切だ!」とか「お客様の視点で考えよう」などと偉そうなことを言っている自分が恥ずかしい。

◆X社長のタイプ分析

X社長は日本人のビジネスパーソンに最も多いとされている「守備理論派」だった。

弊社のビジネススタイル判別テスト（通称・営業適性診断）の8タイプ分類を使うとこの結果が分かる。今年の春に私のセミナーをご受講になり弊社の診断をご発注いただいた。

実はこれはあとで分かったことだが、X社長は「試しに部下に受けさせてみる」と名前を

偽ってご自分が受診された。このような行動特性がまさに守備理論派ということになる。

とにかく慎重で、新しいことは尻込みしがちなタイプである。私も同じなのでよく分かる。こういうタイプは私も含め、最初のアクションが遅れ気味だ。

タイプ特性（強みや弱み）についても再度X社長と再確認することができ、今後は苦手分野である販路拡大への取り組みを意識して優先させるということでオチがついた。

◆個人事業家の傾向

はつきり言って、一人で全部しないとイケないことが大問題である。

お問合せへの返答に始まり、注文の対応、刷り合わせ、納品、請求書発行、入金確認など目が回るようだ。クレームなど起こしてしまえば全ての事がストップしてしまう。

私も似た立場なのでこのあたりのご苦労はよく分かる。

しかし、多くの経営者がこの過程を通り抜け次の段階に進まれ、人を雇い組織化をされ事業を成長させていらっしゃる。見習うべきとても素晴らしいことだと思う。

私は過去の事業でこのプロセスがうまくいかず2度も失敗している。

そのおかげで個人事業家特有の「分かれ道」が存在するというのを、自分の失敗とその