2006年6月の格言

平成１８年６月の格言は「営業日報」です！

たくさんの会社で、営業日報を提出させている。

しかし！それらの大部分は営業日報ではなくて
セールスマンの「行動日報」である。

１日の時間割があり
何時から何時にどこの会社に行き
誰に会い、どんな用件であった･･･

と言うような事を細かく報告させている。

一体こんな事を報告させて･･･
なんになるのだろうか？

営業日報は外部の情報に限定するのである！

これはセールスマンにとっては
自らの行動ではないので
嘘を書く必要はない。

外部情報とは･･･

顧客に関する事と
競合会社に関する事である！

顧客の要求
小売店舗の場合には売場占有率
欠品補充状況などが必要である。

忘れてならないのは「クレーム」である。

競合会社の情報としては･･･

「新商品の蛇口作戦」

セールスマンの蛇口訪問回数と
社長・営業部長などの偉い人の訪問の有無

それがその中心になるのである！

一倉定先生著の社長学・第３巻「販売戦略・市場戦略」より