

— 競争せずに売上が伸びる市場を見つける —

独壇市場で利益を稼ぐ

# 「波及営業」戦略の実践法

売れる切り口を見つければ、ドル箱事業に生まれ変わる！

頑張っても売れない時代…。今までと同じやり方では、どんなに営業マンの尻を叩いても売上は上がりません。

パソコン vs スマホ、歯医者 vs 美容整形外科など、同業他社との競争以外でも熾烈な競争環境に晒されている時代では、「腕力勝負」から「知力勝負」に視点を移さねば、力強い新規開拓を推進することは出来ません。

自社商品が売れていく新しい切り口を発見したり、販売先を変えたり、他のサービスと抱き合わせ販売をしたり… 知恵を絞れば、まだまだ売上が伸びる市場を築きあげる事は、必ず出来ます。

そのためには、自社にとって有利な戦いが出来る市場を「狙い」、その市場で普及するために強い影響力の及ぼすインパクトユーザーを「決め」、そして販売実績を元に、新規開拓を進めていく「拡げる」というステージを一つ一つ戦略的に進めていくことが肝要です。

当セミナーでは、この一連の戦略のたて方…「波及営業」戦略について具体的事例を交えて分かりやすくお伝えして参ります。

## ●専任講師／藤富雅則 (ふじとみまさのり)

営業戦略設計師 (かんき出版「営業を設計する技術」が好評発売中)

地方メーカーより依頼を受け、僅か5ヶ月で上場企業と6000万円の新規受注を獲得。農産品では「たまご」という差別化困難な商品をミシュラン星つきレストラン6社を獲得し、ブランド化を推し進め…。年商10億円企業では既存商品を他市場に販売し、たったの6ヶ月で5000万円市場(今後は最低でも3倍の市場に育成)をつくり上げる等、現場で数字をつくり出し「波及営業戦略」の実証を確かなものにしていく。

どんな困難な課題でも、真摯に向き合い、絶対に数字につなげる執念が評判となり、「呉服販売店」や「鶏卵農家」「住宅建材」など身近な商品から「無線機器メーカー」「半導体評価装置メーカー」など特殊商品まで様々なクライアントから支持され、実務コンサルタントとして東奔西走している。

机上の空論徹底排除の仕事ぶり、その内容を発表するセミナーの満足度は、常に最高位を獲得している。



裏面に→

# 成熟市場から脱出を図る【波及営業3大戦略】を一挙公開！

受講をお勧めする方

- 価格競争から抜け出し、良質な顧客と取引したい方
- 下請け体質から脱却したい経営者の方
- 次なる事業の柱が、中々立ち上がらない経営者の方
- 新商品のアイデア出しに苦しんでいる経営者の方
- 営業マンの業績格差が著しくお困りの経営者の方
- もっと事業の可能性を伸ばせるはずだが、その方法が見つけれずに悩んでいる経営者の方



## 《戦略1》 競争せずに売上が伸びる市場を『狙う』

- 第一ボタンをかけ違えるな
- 自社にとって有利な戦いが出来る市場の見つけ方とは
- 3年間鳴かず飛ばずの商品が突如、売れ始めたポジション戦略とは
- 差別化困難のコモディティ商品をブランド化させる段階的市場攻略法の発想法とは
- 倒産寸前？創業以来初の大赤字からV字回復させた売れる市場の見つけ方とは
- 利益の取れる市場と貧乏暇なし市場の見極め方とは
- ゼロ円「マーケットサイズ調査法」の実践法

## 《戦略2》 強い影響力をもつインパクトユーザーを『決める』

- 一流の顧客との取引が、自社を一流に引き上げる
- 空気を読むな、心理を読み
- 受注の貢献度は、営業力よりも「移転効果」の方が高い
- 業界トップを確実に受注する方法とは
- 間違いだらけの情報収集法
- 藤富式高確率提案営業法を支える4つの情報戦略とは
- 商品ライフサイクルによって、適切な営業マンのタイプは異なる
- 商品単価をあげたいなら、大義名分をまず挙げよ
- 業者に成り下がるな、パートナーであれ。

## 《戦略3》 影響力のある販売実績を武器に『拡げる』

- 受注は、必ず会議室で「決定」される
- 会議室に「無言の営業マンを潜入させよ
- 専門家に仕事を任せきるな
- 部分最適の集合体が、全体最適にあらず
- ヨコ展開の成功確率を上昇させる営業の設計方法とは
- プッシュ・プル戦略を使い分ける
- 市場創造力は、企業生命力である

### ■ ご参加された方の主な感想

- 「市場の2番手、3番手を狙う…等、実践家ならではの視点が強烈に響きました。即刻、幹部と戦略会議を開きます」
- 「緊急ではないが、重要な仕事が利益を生み出す…7つの習慣が初めて腹に落ちました」
- 「波及する法則…ピラミッドの法則は初めて知ったのと、ヘッドピンを狙う方法が初めてわかった」

…他多数。



一で参加企業の主な業種一

・不動産支援サービス業 ・化粧品製造業 ・環境整備業  
 ・ソフトウェア開発業 ・食品製造業 ・生産設備製造業 ・保険会社  
 ・事務機器メーカー ・店舗ソリューション機器製造業  
 ・セキュリティ機器製造業 ・健康機器製造業 ・輸送機器製造業  
 ・電器製品製造業 ・宝飾品製造業 ・飲料製造業  
 ・POSソフトウェアメーカー ・建材用品製造業  
 ・空調機器製造業 ・印刷会社 ・IT受託開発会社  
 ・広告素材卸売業 ・半導体検査機メーカー ・印刷紙器製造業  
 ・装置開発 部品加工業 ・アルミ素材用品製造業 その他多数

### 開催要項

定員（12名）になり次第、お申し込みを締め切らせて頂きます。お早めにお申し込みください。

4月開催 4月15日（火）13:30～17:30 ※ご都合の良い日をお選び下さい。  
 6月開催 6月13日（金）13:30～17:30  
 会場 機械振興会館6F-62 TEL. 03-3434-8216  
 東京都港区芝公園3-5-8 ※東京タワーの真向かいのビルです。  
 参加料 1名につき **36,750円** (税込) 2名以上、1名につき26,250円 (税込)。

### ● お申し込み先・お問い合わせ先

有限会社 日本アイ・オー・シー  
 東京都中央区日本橋茅場町1-6-3 KTビル  
 TEL.03-5623-0188 / FAX.03-5623-0181  
 thank-you@j-ioc.com メール24 時間受付

**完全返金保証制** 聴講後、内容などにご不満がございましたら、理由の一切を問わずご返金致します。

### 「波及営業」戦略の実践法

|     |      |     |                    |     |
|-----|------|-----|--------------------|-----|
| 会社名 | フリガナ | TEL | ( )                | —   |
|     |      |     | FAX                | ( ) |
| 所在地 | 〒    |     |                    |     |
| ご氏名 | フリガナ | お役職 | 事務受付欄<br>S 0131010 |     |
|     |      |     | ご参加日 ○印<br>4月 ・ 6月 |     |
| ご氏名 | フリガナ | お役職 |                    |     |
|     |      |     | ご参加日 ○印<br>4月 ・ 6月 |     |

FAXでお申し込みください ↓ お申し込み専用 **03-5623-0181** ↓