

9、「gift営業（ギフト）」

あなたの売上が3倍になる 「gift営業」

鬼に金棒講座



乾杯・KAMPAI
「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社



「gift営業」を取り入れた方がいい業種や職種は以下です。

・特にBtoBの営業パーソン！

宿泊、建築、物販、飲食、自動車、サロン、
金融、メーカーなど
業界を問わず活用できます。

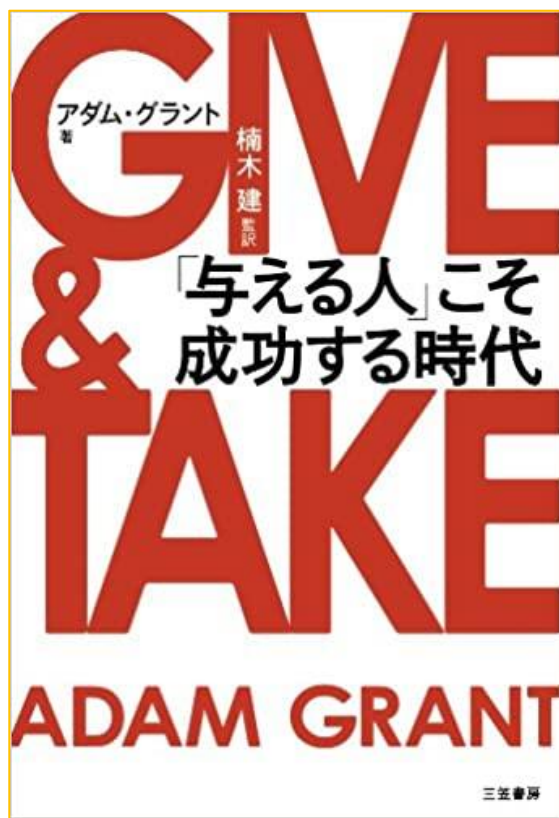
さらに…個人で頑張る人たちですね。

- ・ 研修講師
- ・ WEBデザイナー
- ・ サロン経営者
- ・ 施術者全般
- ・ 各種コンサルタント
- ・ 各種カウンセラー
- ・ 各種インストラクター
- ・ 講演家
- ・ 社労士など各種士業



乾杯・KAMPAI

あたえる人があたえられる



GIVE & TAKE 「与える人」こそ成功する時代



乾杯・KAMPAI

ビジネスの本質は「人助け」 その行動様式は「関係づくり」

起業するなら
「ドーナツ」を
食べる！

大好きな人から喜ばれる
起業の心得&実践集



ビジネスマン・コンサルタント
松尾公輝=著
Matsuo Koki

起業家の足は、
身内が引っ張る。
という 悲しい現実。



世間の風は冷たく
出る杭は打たれる



乾杯・KAMPAI

世の中には3種類の人しかいません

◆ギバー (giver)
「与える人」 (他者思考)

◆テイカー (taker)
「奪う人」 (自己中心)

◆マッチャー (matcher)
「良くも悪くもバランスを取る人」 (マジョリティー)



- ・ どこまでも自分の利益を優先させる人をテイカー、
- ・ 他人の利益を考え惜しみなく与える人をギバー、
- ・ 損得勘定に長けた人をマッチャーと言います。

この中で、
誰が一番、

「うまくいかない人か？」

- ・ 自己犠牲のギバー
- ・ 他者志向のギバー

単なる「等価交換」では、 全体のパイが拡大しない



乾杯・KAMPAI

創造的ギバー・プロデュース型ギバーへ



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

個人営業より法人営業が 良い理由が3つあります

◆ひとつは、

出会うの場が明確であること。

◆もうひとつは、

ペイン（痛みや悩み）
ゲイン（夢や希望）
が、シンプルであること。

◆さいごは、

受注単価が大きいことです。



乾杯・KAMPAI

個人営業より法人営業が良い理由

中小企業家同友会
倫理法人会
商工会議所

業績向上
経費削減
人財育成



「自分とつきあうと、 どんな未来が待っているか？」

- ・ファンが増えます。
- ・単価が上がります。
- ・街の話題になります。
- ・人が育ちます。
- ・採用コストが下がります。
- ・社会保険が下がります。
- ・電気代が削減できます。

同じ時間と労力
そして知力を投入するなら、

1万円より
10万円より
100万円の方が

嬉しいですね(^-^)



乾杯・KAMPAI

誰にでもある人間の決定的性質を理解する！

人は、自分のことを
しゃべりたい生き物である

相手の気分を良くする商談を組み立てるフレーズ

「教えてください」



- ◆創業の動機は何だったのですか？
- ◆今の仕事に出会ったきっかけは？
- ◆この業界は今後どうなっていくのでしょうか？
- ◆どんな会社だとクチコミされたいですか？
- ◆墓石に刻むとしたら何という言葉をも？



乾杯・KAMPAI

創造的ギバー・プロデュース型ギバーへ



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

初月で軌道に乗せるための3ステップ

- 1、出会う
- 2、親しくなる
- 3、商談して成約



**「相手の悩みや希望を察知し、
それが叶うようにサポートすること」**



乾杯・KAMPAI

- ・ 個性的な「名刺」
- ・ 魅力的な「プロフィール」
- ・ 買いやすい「コンテンツ（メニュー）」
- ・ 相手に寄り添った「提案書や見積書」

- 1、あなたは、何の専門家なのか？
- 2、必要としてる、対象者は誰か？
- 3、セントラル・メッセージを作る
- 4、プロフィール・ストーリーを作る
- 5、キーWEBサイトの最適化
- 6、エレベーターピッチを作る
- 7、可能な限り露出すること



エレベーターピッチ



- <1> 自分が提供できる価値は何か
- <2> 相手が抱える問題点は何か
- <3> 競合相手と異なる
独自性は何か
- <4> 相手に意思決定
して欲しいことは何か

Mayonez

IT人材のためのキャリアライフスタイルマガジン



乾杯・KAMPAI

- <1> 弊社は、セールスチームの営業成果を10倍に引き上げることができるトレーニングプログラムを提供しています。
- <2> ほとんどの会社が、営業プロセスに大きな無駄があり、みすみす顧客を取り逃がしています。
- <3> 大抵のプログラムは表面的なスキルを教えることに終始していますが、我々はセールスチームの文化そのものを変革します。
- <4> 御社がより高い営業成果を目指しているのであれば、ぜひ弊社プログラムの無料体験を試してください。

Mayonez

IT人材のためのキャリアライフスタイルマガジン



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

エレベータピッチを作る②

フック:とても売れそうな面白い企画があります。
それはエレベーターピッチです。

ポイント1:アメリカでは主流になっているプレゼン方法なので、
これから日本でも必ず注目されると思います。

ポイント2:私のメルマガの読者は1万人いるのですが、
先日エレベーターピッチを紹介したら、
かなり好評でした。

ポイント3:プレゼンの本は最近もヒット作が出ています。
新たな切り口のプレゼン本として、
今なら手に取る読者も多いのではないのでしょうか。

クロージング:御社でぜひ出版させていただけると光栄です。

【参考】美月あきこ／著
『15秒で口説くエレベーターピッチの達人』



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

創造的ギバー・プロデュース型ギバーへ



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

弱いほど、強いもの

弱い紐帯（ちゅうたい）の強さ

スタンフォード大学社会学部教授のマーク・S.グラノヴェターが提唱



- 率直な意見を言うこと
- 必要な人を紹介すること

シリコンバレーのネットワークカー、
アダム・リフキン氏

「5分間の親切」



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

「ひとりのお客様の先には、 同じ課題を持った人が百人います」

あなた)
社長はランニングが趣味なんですね。
月にどれくらい走っているんですか？

社長)
ま〜、基本毎日だよ。
あと週末は仲間内で集まって
ランニングもしていますよ。

あなた)
経営者仲間で一緒に
走っている人もいますね！

社長)
そうそう、
毎週4〜5人は参加しているよ。

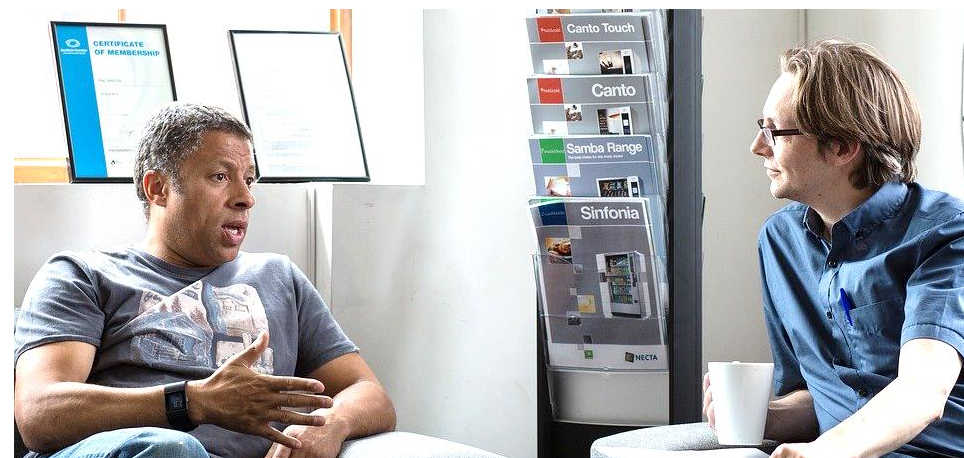
あなた)
もしご存知なら、
その中で「ほにやらら」を必要としている人はいませんか？



乾杯・KAMPAI

誰もが使える最強で超絶の営業フレーズ

アメリカでプロの人気講演家、コンサルタントとして活動している
ボブ・バーグ（Bob Burg）さんという方が考案



御社は

どんなお客様が多いのですか？

紹介できる人がいるかもしれないので

具体的に教えてください。



乾杯・KAMPAI



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

誰もが、

相手のことを想って行動する。

僕はそんな地域社会を創りたい。

創造的ギバー・プロデュース型ギバーへ



乾杯・KAMPAI

「あなたと祝福の乾杯をしたい」株式会社

気が付けば目の前のビッグテーブルに
目の覚めるような数々の豪華料理が並んでいる。

今すぐに食べたいが、
みんなが持っている箸の長さが数メートルもあり、
自分が食べることができない。

ある人が気が付いた。
お向かいの方に食べさせてあげよう。

食べさせてもらった人が笑顔にほころぶ。

今度は、あなたがどうぞ♪

お互いに食べさせ合う二人をみて、
他の人も真似をし始めた。

そこは優しい空気が充満する
天国のような場所となった。



乾杯・KAMPAI

逆説の十戒

「それでもなお、人を愛しなさい」

— ケント・キース —

人は不合理、わからず屋で、わがままだ。
それでも愛そうじゃないか。

何かよいことをすれば、自分のためにやったんだと、
人はあなたを批判する。
それでも、良いことをしようじゃないか。

もしあなたが成功すれば、偽者（ニセモノ）の友人、
そして、本物の敵が現れる。
それでも成功しようじゃないか。

今日行った良いことは、明日には忘れられる。
それでも良いことをしようじゃないか。

誠実で、そして正直であれば、
あなたは傷つくかもしれない。
それでも誠実で、そして正直であらうじゃないか。

大きな理念を抱く大きな人は、
小さな心を持つ小さな人に撃ち落とされる。
それでも大きな理念を抱こうじゃないか。

人は弱者に同情するが、結局、強者になびいていく。
それでも、少数の弱者のために、戦おうじゃないか。



何年かかって築き上げたものは、
一夜にして崩れ去るかもしれない。
それでも、築こうじゃないか。

助けを必要としている人を、本当に助けたら、
あなたは攻撃されるかもしれない。
それでも助けようじゃないか。

持っている最高のものを、世の中に与えたら、
自分は酷い仕打ちを受けるかもしれない。

それでも自分の最高のものを、
世の中に与えようじゃないか。

（訳 神田昌典氏）



乾杯・KAMPAI

「gift営業（ギフト）」を身に着ければ
本当に「鬼に金棒」です
PR力を発揮して成果に繋げてくださいね

広報とは「**幸豊**」である



あなたの仕事がうまくいって
売上が上がり輝くようになれば、
あなたのお客様やご家族も幸せになります。

お客様や関わりのある人たちが
その幸せを周囲にも分かちあえば、
愛に満ちた地域社会が作られていきます。

その住みやすい社会は、
僕らの次世代の子供たちのためになります。

