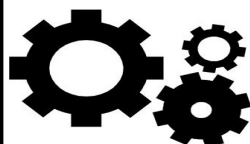


2011年6月号

毎月1回とどく機械工具商社のための“業績アップ情報”



機械工具商社経営ニュース

機械工具商社経営ニュースは、機械工具商向け販売管理システム「業務革命」を開発販売している、三協システムサービス株式会社が毎月1回発行する無料FAXニュースです。(編集長：成松)

発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松和繁
連絡先：〒532 0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

■ 現役機械工具商社 社長が語る！連載：わが社の国内 生き残り戦略

■ 機械工具業界 景況データ

■ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

FAXによるご相談は

24時間受付中

現役機械工具商社 社長が語る！
連載：わが社の国内 生き残り戦略

「増客戦略」を支える“業務管理システム”
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

前回のコラムでも述べた通り、わが社では新規開拓による「増客」に力を入れています。具体的に、全体の売上高に占める新規開拓の売上高の比率が5%以上となることを、毎月の目標として掲げています。

ここでいう新規開拓の定義とは、取引をスタートさせて1年以内に発生した売上高と定義しています。新規開拓の手法としては、当社では「技術セミナー」「ショールーム」を始めとする集客イベントがあります。

さらに新規開拓を専門に行う「開発営業部」の存在により、かなり効果的な新規開拓を行うことができます。そして、効果的な新規開拓を支えるために意外と重要なのが、営業をバックアップする業務の役割です。例えば新規のお客様から入った際の電話への対応、また新規のお客様に対する例外的な価格設定への対応の問題があります。

つまり営業をバックアップする業務として、どのお客様が新規のお客様で、またどのような条件で取引をしているのか、情報の共有化を営業との間で行う必要があります。

その点、弊社でも利用している機械工具商社用業務管理システム『業務革命』は、こうした顧客情報の共有が、営業・業務間で極めて効率的・効果的に行える仕組みになっています。新規開拓を効果的に進める上でも、機械工具商社にとって販売管理システムは重要な存在なのです。

菊井社長も参加しています！
機械工具商社経営研究会に“無料お試し”参加しませんか？
詳しくはWebで
http://www.funaisoken.co.jp/site/study/mfts_1184910868_225.html
(または検索エンジンで『機械工具商社経営研究会』で検索！)

先着10名様限定！！
機械工具商社 成功事例レポート無料プレゼント
・販売管理システムの導入で売上が上がる？
・残業時間の削減や業務効率アップに留まらない・・・
そんな卸・商社の成功事例レポートです！
お申し込みは・・・

FAX巻末のお申し込み用紙でどうぞ！
WEBからも申し込みができます！

菊井 健作
K・マシン 株式会社 代表取締役
地域密着型のテクニカル商社として、日本のものづくりをサポートしている。近年「FAエンジニアリング部」を立ち上げ、自動組立機・装置・省力化機械の開発・設計・製作を行い、各企業の省力化・コストダウン・品質向上を図っている。毎月一回「生産技術セミナー」を開催し、各企業の人材育成にも注力しており、大人気のセミナーとして毎回多くの参加者から満足の声を頂いている。こうした取り組みで年間60社以上の新規顧客開拓に成功。同社のユニークな取り組みは「中経出版 なぜこの会社には1ヶ月で700件の問い合わせがあったのか？」「同文館出版 生産財営業の法則100」でも紹介されている。関西IT百撰で優秀賞を受賞。

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト
『販売管理システム導入・COM』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西IT百撰で優秀賞を受賞！！

機械工具業界 景況データ

毎月の機械工具業界の景況データをお届けします。

5月の工作機械受注速報：1081億6,000万円
 前月比 108.2% 昨年同月比 134.2%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

4月の乗用車生産台数：249,772台
 前月比 71.7% 昨年同月比 39.8%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

4月の軸受生産金額：227億4,580万円
 前月比 87.4% 昨年同月比 94.3%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

5月の工作機械受注は約1081億6,000万円と昨年対比30%増であった。日本の産業基盤のひとつである生産財業界が順調な回復基調となっている。反面、乗用車生産台数は大きく数字を落としている。トヨタが土日操業を決定したことも今後関連会社に影響が起るとの波紋が広がっている。年内での回復期待も同時に起こる中、今年の業界推移からますます目が離せない。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第8回】「気配り」が人間性を高める
 記事：船井総合研究所 片山和也

これまで「気配り」について色々と述べてきましたが、なぜ「気配り」が大切なのかと言うと、ビジネスは最後の最後はその人の“人間性”で決まるからです。“人間性”の高い人というのは、単なる「いい人」のことではありません。人間性の高い人というのは、瞬間的に相手の立場に立って物事の判断がくだせる人のことを言うのです。

瞬間的に相手の立場に立つ能力こそが「気配り」であり、営業マンや販売スタッフのように「お客さんか

ら好かれること」を仕事にしている人にとって、まさに必須のスキルなのです。もうひとつ、その人の人間性に直結しているポイントがあります。それは「ものを大切にすかどうか」ということです。

例えば船井総研の場合、全社員にパソコンと手帳が支給されます。稼げない社員というのは、こうした支給品の扱いが非常に雑です。

例えばノートパソコンの場合、電源を落とさずに画面を閉じると一時休止モードになり、その時の画面が持続されます。しかし、パソコンにとって一時休止モードは内部に負担がかかりますから、ハードディスクが傷む、データが飛ぶなどトラブルの原因にもなります。電源を落とさずに画面を閉じるのはその時は楽なのですが、パソコンに負担をかけ、故障の原因にもなるのです。

私の部下を見ていると、稼げない社員にかぎって電源を落とさずに画面を閉じます。私は「必ず電源を落としてから画面を閉じる」と指導しますが、中々それができないのです。例えば新幹線で移動中に仕事をしていたとします。その時、電源を落として画面を閉じるためには、あらかじめ目的地につく前に電源を落とさなければいけません。目的地に着く直前で仕事を終えようとする、電源を落とさずにノートパソコンの画面を閉じる結果になってしまいます。言い換えれば、計画的に仕事を進めなければ電源を落として画面を閉じる、こんな簡単なことも実は中々実行できないのです。しかし多少手間がかかったとしても、商売道具のパソコンを大事にできないような社員に、そもそも仕事などできないのです。

バックナンバーはwebサイトにてご覧いただけます。
 こちらからどうぞ >> <http://www.hanbai-kanri.com>

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント
 船井総研における支援実績ではトップクラス。近年ではインターネットやカタログを中心としたダイレクトマーケティングに携わり成果を上げている。特にWebサイト設計や具体的なカタログ提案など、実践的な内容のコンサルティングに定評がある。著書に『上手な「商談」のつくり方・すすめ方』（同文館出版）、『なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?』（中経出版）等がある。

ご相談・レポートのお申込をFAXにてお申込の際は以下の事項をご記入の上ご返信ください。

(FAX 番号：06-6302-5621)

社名：()
 氏名：() 役職()
 住所：()

ご相談
 レポート申込

24時間受付中

不用の方はお手数ですが下記にご記入の上、FAX 06 6302 5621 までご返信下さい。ご迷惑おかけして申し訳ありません。
 理由： 不用 本人不在 その他() FAX 番号()

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト

『販売管理システム導入.COM』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西IT百撰で優秀賞を受賞!!!