



# 曾根田通信

第31号

平成29年6月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■  
梅雨になりました。最近台風と絡み合って大雨になることもあるとか。今までのところはあまり降っていないよう（関東だけ？）ですが、これからが本番かもしれませんね。寒暖差もあるようですが、元気に乗り越えて暑い夏を迎えたいですね！

## ◆ 地元のお祭り手伝い ◆

5月の最終週に地元のお祭りがありました。去年の餅つきから町内会のお手伝いの声がかかるようになっていきます。今年はお祭りの運営側としてかき氷のお店を切り盛りしました。暑い盛りだったので、飛ぶように売れていきました。

列が長蛇になったので、「最後尾」看板をダンボールで作成。「かき氷の最後尾はこちらです

〜。今日は暑いのですぐに売れ切れますよ〜」と声かけしていたら、ますます列が長くなっていく。面白いものですね。そしてたまたまその姿を捉えた息子。面白がって私と一緒に列の整列を手伝ってくれました。



聞き耳をたてる息子

しばらくして私がテントの中の氷搬入担当に移動すると、息子は1人でダンボールを持って「かき氷の最後尾で〜す。今日は暑いのですぐに売れちゃいますよ〜」と真似をする。その言い方も私そっくりでびっくりしました。本当に子供は親に似ますね。日頃の言動、気をつけなけなないと！

## ◆ 春の収穫祭 ◆

何度かご紹介している近所の農業体験。春先から植えたものが続々と収穫時期を迎えました。

6月頭に、ジャガイモ、枝豆、トマト、ナスなどたくさんの野菜を収穫。

息子にも手伝ってもらいました。初めての収穫体験なので、息子は興味津々です。トマト、ナス、枝豆は収穫の仕方を教えると、意気揚々としていましたが、ジャガイモは難敵でした。根っこの力が強くて息子の力だけでは取りきれない。そこで



赤いジャガイモ!?

私が引っこ抜き、息子には土に埋もれジャガイモを探してもらうことにしましたが、ここにも難敵がいました。そう、虫です。だんご虫、オケラ、ムカデなど様々な虫が土の中に生息していたらしく、ジャガイモとともに一気に湧き出てきます。息子は完全にひるんでしまい、近くのスコップで周りを少しずつ掘ることが精一杯。もう年長なのに・・・ガンバレ！



ナス、大きい！



プチトマトを手にマイブームの変顔

でもそんな姿も可愛いなど完全に親バカな私。とはいえ、進まないのので、結局私が掘り出すことになりました。大量のジャガイモが採れたので、さっそくポテトサラダを作ってもらいました。息子は美味しい美味しいと言って食べます。やっぱり自分で作ったものは美味しく感じるようですね。

## ◆ フェアに出展 ◆

5月24日～25日に開催された住宅ビジネスフェア2018に出展しました。

不動産、住宅業界向けの展示会は初でした。業界を絞った展示会だけあって、久しぶりだったかたともたくさんお会いすることができました。

展示会の来場者自体はあまり多くなかったのですが、出展者同士の情報交換がかなり活発に行われました。同じ戦友、という意識が芽生えたのかもしれませんが。2日間の短い会期でしたが、多くの方と出会うことができました。

この場を借りて、ブースにお越しいただいた皆様に御礼申し上げます！

## ◆ 追客サプリ ◆

### — 前のめりにさせるために —

先日、都内のある不動産デベロッパー様のWEB担当者の方にお会いしました。国内系のマーケティング・オートメーション（以下、MA）を利用されているということでした。

やはり、不動産デベロッパー様となると先進的な取り組みをしていますね。ですが、私がかがった理由にもなりますが、ツールを使いきれていないということでした。

マーケティング・オートメーションはWEB担当者が活用するにはシナリオ設計からコンテンツ作成から、様々なことを準備しなければいけないけれども体制が整っていない。

営業担当に使って欲しいが操作が複雑すぎるので使ってくれない。

以上のよな背景でPDCAを回せず、メルマガを送っているだけの状態ということでした。

MAを使っている会社様ではよく聞く悩みです。

なお、マーケティング・オートメーションをご存知ない方向けに簡単に説明すると、お客様のニーズに合わせて1to1のコミュニケーションを自動的に行うことができるシステムです。

夢のようなシステムなのですが、あくまで便利な箱。中身に何を入れるのかは人が考えて作り上げていく必要があります。

また、別の機会に大手の不動産売買仲介のご担当の方ともお会いしました。

営業現場のためによかれと思って、追客支援ツールを開発し、数店舗向けにテスト導入したところ、営業現場で使ってくれない、とお悩みでした。

中小、中堅に限らず、大手の会社でもWEB担当と営業担当との間に考え方の違いがあるものですね。

ご紹介したお二人方の話には大きな共通点があります。それは使ってくれない、という共通点です。

このツールを利用すれば生産性が向上するはず！と判断して導入を決定します。ですが営業現場では意識・無意識にかかわらず、今月、来月の契約獲得をなるべく楽に獲得したいという動機が常に横たわっています。そのため「便利だから使うように」と言われてもツールに習熟するだけで時間がかかる。

そんなこと時間を費やすよりも、一人でも多くのお客様を追いかけていきたいというのが営業現場の大多数の方の考えです。

営業の方々にツールを使ってもらうためには、なによりも先にどうすれば契約につながるのかを伝えることが大切です。「このツールを使えば契約が取れやすくなるのか」という思いを一番はじめに持ってもらって、初めて前のめりになるものです。

なお、そういった成功事例を社内イントラやメールで共有しても営業現場の方はなかなか見ません。読む暇があったら、営業をしたいからです。

コミュニケーションの伝達手段は様々な方法があります。メールはとても便利ですが、熱が伝わりません。相手のリアクションも確認できません。動画で紹介する方法もありますが、何れにしても送り手の発信だけで、双方向ではないので、きちんと見ていくかわからない。

やはり人と人とが顔を突き合わせて説明する。これに勝るコミュニケーションはないでしょう。弊社のツールを導入いただく際、かならず勉強会をさせていただくのも、そんな背景があるからです。

IT化が進んでいる今の時代こそ、面と向かって伝える威力を見直していきたいですね。

## ◆ 今の上野◆ うさぎや

いつかご紹介しなければいけないと思っていたお店「うさぎや」。ご存知の方も多いと思いますが、どら焼きの名店です。

近くの銀行に行く  
と、必ずと言っていい  
ほど帰りに1つ買いま  
す。有名店なので、店  
内はいつも混んでい



る。このニュースレターで紹介してまた混むと困  
るなあと危惧しています。（このニュースレターにそ  
こまでの影響力はないと思いますが、..）

普通のどら焼きとはやっぱり違います。



生地。しっとりして  
いるのにふくらして  
いる、そしてかすかな  
甘さがある。

餡。おしるこのよ  
うな餡で溶け出してき  
そうなやわらかな餡。甘

さ控えめで大人の味。

食べようと思えば10個くらい一気に食べられる  
優しい味です。（※あくまで個人的な意見です）

残念ながら消費期限は1日、お土産には向きませ  
ん。一番のオススメは自分へのご褒美ですね。

お店の場所は上野御徒町の駅から徒歩3分ほどの  
場所。上野動物園、博物館、美術館に行くのであれ  
ば、西郷さんの銅像から5分くらいのところにあり  
ますので、ぜひ立ち寄ってみてください。

## ◇ 今月の名言 ◇

一度だけの人生だ。だから今この時だけを考えろ。  
過去は及ばず。未来は知れず。

中村天風（思想家）

会社員時代、会社の売上の3割を占める得意先か  
ら大きなクレームを発生させてしまったことがあります。  
どうしたあの時こうしてしまったのか、と後悔  
するだけでなく、もしかしたら取引が無くなって  
しまうかもしれない、と不安も湧き出る。右往左往  
してしまい仕事が手につかず、家に帰っても眠れな  
いことがありました。

その時に出会ったのがこの言葉です。

この言葉を口ずさんでいると、過去を悔やんだり、  
未来に不安を覚えることが少しずつ減っていきま  
す。そして、今、に集中できるようになる。すると  
頭が冷静になり、クレームを起こしてしまったこと  
は変えられない、今後の取引がどうなるかはわから  
ない。ただ、今できることを精一杯やるしかない。  
そうして対応策を打ったところ、取引も継続しても  
らうことができました。

この言葉がなかったら、今の自分はなかったでし  
ょう。この言葉に出会えて、本当に感謝です。現在  
も、何かあったときにはこの言葉を口ずさんで  
「今」に集中するようにしています。

## ◆ 今の本 ◆

### 「ほめよう はげまそう 1001の知恵」

モチベーションについて調べていた  
時に出会った本です。約20年前に発  
刊されたもので時代遅れのものばか  
りでは？と思っていたのですが、中  
身を読むととんでもない。



例えば、最近、サンクスカードを  
社員間で渡し、お互いに感謝を伝える取り組みが大  
企業を中心に実施されていますが、この本ではそれ  
が初歩として紹介されていて、もっと手の込んだ取  
組みが紹介されています。

内容はアメリカの企業、組織の実事例1001が紹  
介されています。セオリーや考え方については本の  
数ページ分。本当に事例ばかりです。

昨今、人手不足が騒がれていますが、そんな状況  
のなかで企業にとっての一番のリスクは退職のリス  
ク。できるだけ退職者を少なすると、採用コストや  
初期教育コストを最小にすることもできます。

退職する一番の理由は、社内の人間関係と言われ  
ています。人間関係を良好にするには、社員を褒め  
たり、励ますことが一番効果的です。

不動産・住宅会社では営業を褒める機会が少ない  
ようです。歩合給は労働条件に記載されているの  
で、当然の権利。褒めることにはつながりにくい。  
たとえばお客様の声をもらったら、それを全員の  
前で紹介するだけで褒めることにつながります。  
もちろん、営業だけではありません。褒める文化に  
ついて、考えてみてはいかがでしょうか？

## ～ 発行者コラム ～

### ・夏祭りで釣った金魚がもうすぐ1年

去年の夏、金魚まつりというお祭りで金魚を数匹持ち帰りました。小さめの水槽を購入し、息子と育てていただのですが、来月でいよいよ1年を迎えます。いままで、金魚を1年以上育てたことがないので驚いています。まめにお世話をすると、大きくなっていくんですね。どんな生き物も愛情が大事なんだなと改めて実感します。

水槽の水の取り替えを息子と一緒にやるのですが、ずっと、金魚を手ですくうことができなかった息子。6月から急に金魚を手で直接すくうことができるようになりました。

実は今年の8月にサマースクールという1泊2日の合宿に参加させるのですが、そこでは親の同行なし。初めて親がいない状況で一泊してもらいます。そこで、マス掴み体験があり、そこを意識して金魚で練習し始めたのかもしれない。（読みすぎでしょうか!？）今年の夏は、息子が大きく成長していく予感がしています。

### ・営業支援 EXPO 夏（今年の最終出展）

7/4（水）～7/6（金）に東京ビッグサイトで開催される、営業支援EXPO夏に出展予定です。これまで様々な展示会に出展してきましたが、いったん、この展示会で打ち止めです。

販促物やWEB販促などの展示会も同時開催されていますので、3日のうち、どちらか都合つく時間があればぜひ足を運んでみてください。

なお、弊社のブースにお立ち寄りいただきますと、秘密のプレゼントをご用意しております！

### ・もうすぐ夏

梅雨前から本格的な暑さを迎えました。梅雨が明ければ、本格的な夏を迎えますね。ビールが非常に美味しい時期で楽しみです。今年は冷酒にも挑戦しようかなと吟味しています。

なお、元来暑がりな私。クールビズ大歓迎のため、半袖シャツに袖を通すと小さくなった？（私が大きくなっただけ？）事務所にお伺いする際は失礼いたしますが、ご容赦ください！

## 【プロフィール】

【氏名】曾根田 太郎

【会社】株式会社追客力

【出身地】東京都江戸川区

【趣味】読書（特に歴史小説）、靴磨き

【モットー】七転び八起き

【その他】父の日のプレゼントを息子からもらいました。お菓子の詰め合わせと「お父さんありがとうございます」という手紙。素直に嬉しいです。

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。



曾根田太郎

## ◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは私、曾根田が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

新井さん 小学校のアドバイス、ありがとうございます

木島さん お付き合いいただき、ありがとうございます

鳥海さん 法人場立て、ありがとうございます

海堀さん 八つ橋、ありがとうございます

安藤さん ご紹介、ありがとうございます

山本さん わらび餅、ありがとうございます

森さん ファイル整理、ありがとうございます

松本さん セミナー、ありがとうございます

西野さん ランチ、ありがとうございます

森瀬さん ランチ、ありがとうございます

松本さん セミナー、ありがとうございます

塩沢さん 来社いただき、ありがとうございます

他にもここには書ききれない皆様へ。

いつもありがとうございます！

## 「あなた」のこだわり、誰かに教えたいこと、お待ちしております！

曾根田通信ではあなたからのお便りをお待ちしております。通信を読んでいただいた感想、ご意見はもちろん、あなたの「このラーメン屋さんが美味しい」「この本を読んで感動した」「このお菓子が手放せない」といった誰かに教えてあげたい事でも結構です。

今月の私の教えてあげたいことは、「玄米」です。テレビなどでも紹介されている通り、玄米は栄養満点。白米よりもたくさんのビタミンやミネラルがあります。そして消化に時間がかかるので、お腹の空き具合が減ります。そんなわけで、特に女性にとっては美容にいいと言われています。

ただ、難点もあります。まず水につける時間が6時間以上推奨なので、思い立って食べられません。計画性が必要です。さらに味。白米と違って粘りがなく、食べていてボサボサしています。おすすめはちょっと塩を入れること。どうしても受け付けられない方は、まずは白米・玄米を半分ずつくらいからがオススメです。