



曾根田通信

第 33 号

平成 30 年 8 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■■■
まだまだ暑い日が続きますね。8月ですが、9月も同じような暑さが続くという予報とか。お盆も明け、これから繁忙期。冷たいものを食べ過ぎたり飲みすぎたりしてお腹を壊さないよう注意しておきたいですね。

◆ とうとう葛西臨海公園へ ◆

息子と自転車で遠出をしていましたが、それはこの日のためにあったと言っても過言はありません。7月の暑い盛り、太陽の光が照りつける中、息子と自転車で葛西臨海公園に向かいました。妻は熱中症になるのではないかと心配でしたが、大きな水筒を持参。男には冒険が必要です。

目的地までは片道 12.5 キロ。5歳の自転車のスピードでは2時間くらいかかります。まめに水分補給しながら向かいました。10時くらいに出発したのですが、やはり葛西臨海公園は遠い。息子は10分おきくらいに「まだ〜?」。私は「まだまだだよ〜」と答えます。11:30になってようやく葛西駅に到着。このままいく12時過ぎに到着できそうだったのですが、お昼がかなり混み合うことが予想されたので、途中のロイヤルホストで昼ご飯をいただきました。

そこで巨大なマッシュルームのサラダを注文したところ、息子はあまりの大きさに興味津々。実際に食べてみたところ、とても美味しかったようです。半分以上平らげてしまいました。



そして、昼ご飯で体力を回復し、火照った体を冷やして、いよいよ葛西臨海公園に向かいました。葛西駅からはとても近い。15分くらいで到着しました。到着して中洲に向かう手前の橋でさっそく記念撮影。

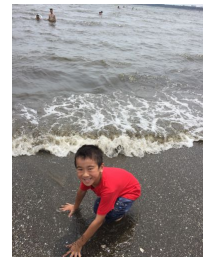
誰の手も借りずに自転車で来れた息子はすごいなと感心しました。



◆ 海でも遊べる葛西臨海公園 ◆

どうしてこんな暑い盛りに葛西臨海公園に向かったのかというと、理由があります。それはこの時期限定で、海開きをしているからです。息子も海は久しぶりです。ただ、どういうわけか海の中には入らず、波が打ち寄せる砂浜で山や堤防を作ることに夢中でした。

たまに大きな波が打ち寄せると、山や堤防を崩します。息子はその度に補強。そしてたまにより大きな波が打ち寄せ、しゃがんでいた息子のズボンをずぶ濡れにします。驚いて立ち上がった息子が一言、「パンツ濡れちゃった…」と申し訳なさそうに言う。こちらはもちろん着替えを持ってきているので「全然濡れていいよ」というと「やったー!」と嬉しそうにびしょ濡れになりながら遊び続けます。



1時間ほど経って、そろそろ疲れたかなと思って「大丈夫?」と聞くと「大丈夫!とっても楽しい!」と目を輝かせています。子供は疲れ知らずですね。水分補給しながら遊んでいましたが、2時間経ち、しこのまま日光の下にいると危険だなと感じたので、着替えさせて帰宅しました。

帰宅して、疲れ切ったかなと思って息子に聞いてみたところ「とっても楽しかったからまた行こうね!」と嬉しそうに言っていました。片道2時間かけてでもまた行きたいということか…子供の純粋さはすごいなと感心しました。ただ、案の定、その日はいつもより2時間早く寝ました。蛇足ですが、私の夕飯のビールが最高に美味しかったのは言うまでもありません。

◆ 追客サプリ ◆ — マーケティング担当と営業担当の視点の違い —

先日伺った不動産会社様。

そこではマーケティング・オートメーションを利用しているらしいです。

伺うと、主に利用しているのはマーケティング担当の方でした。

営業の方も、導入当初は使ってみたそうですが、1～2回ログインしてあとは使わなくなってしまったということ。

なぜマーケティング・オートメーションが営業現場で使われないのか。それはいろいろなところでも解説されていますが、高機能すぎて使い勝手が悪い、というのが一番の理由のようです。

導入すると、営業の方も初めは興味を持って使ってみる。

それでいろいろといじってみるわけですが、この時点で「営業に役立ちそうだな」と感じないとその後、継続して利用しません。

また、一方で「面倒臭いな」とか「よくわからないな」と感じてしまうと、継続して利用しません。

特に不動産の営業は「手っ取り早く、できるだけ楽に契約を取りたい」と考えている方が多いので、手っ取り早くない、楽ではないものは使わない。

ITにあまり強くない営業の方ほどその傾向が顕著ですね。

そこで、その不動産会社様で現在検討いただいているのが、マーケティング・オートメーションと弊社のアポジョーズを両方利用することです。

マーケティング・オートメーションはマーケティング担当の方が、フォーム機能やメルマガ機能を利用するために使う。

アポジョーズは営業現場でのアポ率、成約率をアップさせるために利用する。

こんな住み分けを検討いただいています。

なかなか贅沢だなと思いましたが、国産のMAはかなり安く提供されているようです。

私自身は、マーケティング・オートメーションを使いこなしている会社様であれば、アポジョーズを使う必要はないと思っていましたので、新しい発見でした。人が違うと、利用したいサービスが違うということですね。

マーケティング・オートメーションのようなサービスを始め、不動産・住宅業界でも様々な営業支援ツールが登場してきています。そのようなツールはたいていの場合、マーケティング担当か営業企画の方々に話がいくわけですが、どうしても現場の営業の方々との認識の違いがあります。

マーケティング担当が良い、と思ったツールが営業担当にとってはあまり好意的に受け止められない、マーケティング担当はあまり乗り気でないツールが、営業担当にとってはぜひ導入したツールであったりします。

もちろん、正解はありませんが、目的は業績をアップさせることです。そのためには営業の責任者にもこうしたツールの存在について直接知る（マーケティングや営業企画を通じてではなく）ことが必要になってきているのかもしれません。

営業の責任者の方にとっては、売上の達成という重責を追っていて、そんな時間はないかもしれませんが、将来的に目標達成をしやすくするためにもこうした情報に触れていただきたいと思います。

◆ まるちゃんコーナー ◆

玄関前に転がっているセミと戦う時季になりました、まるやまです(。_。)

【埼玉にも「涼」はある！】

国内最高気温5年ぶりに記録を更新した埼玉ですが、そんな埼玉でも涼しいところがありますよ！

・「あけぼの子ども森公園」

飯能にある、北欧の童話の世界観をテーマにした無料で入れる公園で、木に囲まれ、せせらぎも感じられる園内は涼しく過ごしやすいです。メルヘンな風景は写真映えますよ。また、ムーミンの世界に似たかのような建物は、上へ上へと登れるような造りで探検し放題！大人でもワクワクします。図書コーナーもあり、涼しく静かな空間でムーミンの気配を感じながら読書するのも良いものですよ。



・「長瀬カヤック体験」

埼玉といえば長瀬ではないでしょうか？

涼を求め、人生初のカヤックを体験してきました。途中、ライン下りの木の舟にひかれられないように漕がなくてはならず、なかなかスリリング。また、スタッフさんから「崖から川に飛び込みましょう♪」の一言でさらにスリルを味わうことに…。思い切って飛び込んだ先には、心も体もスーッとかなるような体験が待ってますよ♪



青いカヤックが私です。

最後に一言・・・

埼玉にだって良いところ
たくさんあるんですよ！！！！

◆ 今月のおすすめ ◆

「しろくま」丸氷製菓



暑い時にはビール！ですが、暑すぎてビールの出荷高も落ちているそうですね。私は帰ったら1缶飲むので頑張って貢献しているほうでしょうか。

とはいっても、私の場合、暑い時にはアイス。ほぼ毎日食べています。そしてその中でもひときわ美味しいのが、皆様もご存知の「しろくま」

「え、しろくまってなに？」という方に紹介します。見た目はかき氷にフルーツがのっているだけのようですが、よく見てください。鍵は氷にあります。氷のところは白いですよね…？そう、しろくまの氷は練乳の氷なのです。かき氷のようにシロップにつけなくても、氷だけ食べても甘い。そしてこの練乳の甘みが氷のさっぱり感と相まってちょうどいいんです。美味しい。

あまりに勢い良く食べ過ぎてしまい、今でも唯一、頭がキーンとなってしまいうアイスです。その度、小さい頃のことを思い出しますね。夢中になってチューチューアイス吸って、そして毎回頭をキーンとさせていました。大人になってキーンとなるのは「しろくま」だけです。恐るべし、しろくま。コンビニでも買えますが、300円弱とコンビニアイスの中では少々お高め。暑い中、外回りが多かった日のご褒美として食しています。

～ 発行者コラム ～

・郷に入れば郷に従え

先日、出張で奈良に行ったときのこと。事務所の最寄り駅が2つありました。事務所はどちらの駅でもタクシーで10分のところにあるので、少しだけ距離が近い駅を目指しました。当日、駅に降り立ったところ駅前に何も無い。タクシー会社に配車を依頼。20分経ってもこない、30分経っても来ない。炎天下で待っているのが汗がしたたる。その度、私の焦りが増していきます。結局50分待つてようやくタクシーが来ました。当然のことながら打ち合わせは遅刻。大失敗をしてしまいました。あとからお客様から聞いたのですが、もう一つの駅のほうが発展していてタクシーはもちろん、バスで行くこともできたとか。土地勘のない場所に行くときは、事前に行き方を聞いておくべきですね。

・年内に事務所ビルが取り壊し予定

上野に事務所を引っ越してちょうど1年。自宅から自転車通勤もでき、快適なのですが、ビルの老朽化がかなり進行していて今年いっぱい取り壊しをするとの通達が！

まだ2年も経ってないのにまさか取り壊しとは…
現在、新しい事務所を探しています。自転車通勤も大事ですが、築年数、環境も大事にして選ぶと思っています（上野が環境良くない！というわけではありません）。年内、バタバタしますが心機一転するチャンスだと前向きにとらえて引越し準備を進めています。

・世の中はやっぱ狭い

新しい事務所探しをしている中で、ある事務所を内見しようと訪れると、前職の不動産ポータルサイト時代の後輩が案内役でした。その人間も転職していて、まさかそんなところで10年ぶりに再会するとはおもわず、びっくりです。世間は本当に狭いですね。これも何かの縁でしょうか。事務所自体も良かったので真剣に検討しようと思っています。

・江戸川の花火大会より

この夏、まだ花火をご覧になっていない方、こちらをどうぞ。編集など全く加えていない1枚です。



◆ ありがとうございますのコーナー ◆

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。

山田様 ギャラリーご案内、ありがとうございます
三田村様 ギャラリーご案内、ありがとうございます
夏目様 お声がけいただき、ありがとうございます
山尾様 各店スケジュール調整、ありがとうございます
長岡様 各店スケジュール調整、ありがとうございます
廣瀬様 勉強会参加いただき、ありがとうございます
工藤様 仲立ちいただき、ありがとうございます
木島様 暑中見舞い、ありがとうございます
鈴木様 暑中見舞い、ありがとうございます
猪瀬様 暑中見舞い、ありがとうございます
早川さん 迅速な対応、ありがとうございます
久保道さん 紹介いただき、ありがとうございます
伊藤さん 案内してもらって、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！

【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】iPhone機種変しました。思う通りに操作できるってやっぱり素晴らしい。当たり前の中にも感動があるものですね。

【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。

