



曽根田通信

第40号

平成31年3月

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

■■■この曽根田通信は、私達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■■■
梅の花や寒桜などが咲き、いよいよ春が近づいてきました。季節の変わり目で体調を崩されるかたも
いらっしやるようです。日々変わるような気候ですが、寒暖調整に気を付けてお過ごしください。

◆ 息子の卒園式を控え ◆

小さいと思っていた息子が、3月に卒園、4月
からもう小学生です。本当に早いものですね。卒
園式の後には謝恩会があり、保護者は一人だけ参加
ということなので妻が出席する予定でした。

ある日、謝恩会の幹事の人と朝、顔を合わせたら、「謝恩会の司会、お願いします！」という話
が。一人の時間を満喫するつもりが、表舞台に立
つことになってしまったのです。

その打ち合わせが先日あったのですが、全体の
流れを見ると、私が閉会の挨拶を担当で「泣かせ
るコメントをお願いします！」というメチャぶりま
であるではないですか！

気軽に受けたものの大役を担うことになってし
まった私…果たしてどうなるんでしょうか？

◆ あの頃は若かった ◆

謝恩会の閉会の言葉を検討するべく、過去に撮
影した息子の写真を見返しました。

すると息子が2歳の時
に地元で撮影した写真が
出てきました。まだまだ
小さくて可愛かった時期
です。思わずニヤツとし
てしまいました。



そして隣に目を向けると私。4年前ですが、今
より10倍若く見える。私だけ時間の経過が2乗
で進んでいる!?あと4年経ったら…!?

こういう機会がなければ、見返すこともなかつ
た過去の写真。閉会の言葉の準備は大変ですが、
こうした機会をもらったことに感謝ですね。

◆ プランク、はじめました ◆

おなか周りを引き締めるために腹筋の筋トレを
やり始めたのですが、寄る年の波にあらがえない
のか、腰が痛め中断。そこで、腰に負担のかから
ない筋トレの方法はないか、調べたところプラン
ク、という方法を発見しました。

プランクは、写真の通り、うつぶせになり、腕
と、つま先だけ地面につけて、他は浮かせる姿勢
を作り、この姿勢を維持する筋トレです。



これ筋トレなの?と思うような姿勢ですが、こ
れが結構つらい。初めてやる方は30秒もやる
と、おなかがプルプルしてきます。この姿勢で鍛
えられるのは腹筋の中でもインナーマッスル。体
幹が鍛えられるのです。30秒を3セット実施す
るだけでプルプルします。

私は実施して2週間ほど経ちましたが、やっと
60秒×3セットができるようになりました。

おかげさまでおなか周りが大分引き締まり、食
後のぷっくりお腹が目立たなくなりました。

なぜかわかりませんが、私の息子も一緒にやり
始め、それが伝染したのか、妻や私の母までやり
始めました。家族全員がプランクやるなんて他に
あるのかな?

上級者になると3分×3セットができるよう
なるそうです。シックスパック目指して頑張りま
す!

◆ 追客サプリ ◆ セミナー講師で感じた3つの気づき

2/28に福岡、3/7に東京で、LIFULL HOME'S 注文住宅のセミナー講師を務めてきました。

参加いただいた皆様はもちろん、呼び込み、運営をしていただいた LIFULL の皆様に改めて御礼申し上げます。

セミナーではネット反響の追客を営業に追客させると失敗する3つの理由と、それを解決する方法について40~45分ほど講演をしたのですが、その中で気づきが3つほどありましたのでこの欄でご報告させていただきます。

1つ目の気づきとしては、LIFULL 様主催ですのて、今回ご参加いただくのはネット担当者がほとんどと想定していました。が、実際には半数が営業関係者、ネット担当者は1~2割ほど。予想を大きく覆されました。社内で回覧し、営業の方の目に留まって参加いただいたのだと思うのですが、そのアンテナの高さに驚きました。

失礼なお話かもしれませんが、不動産業界に比べ、住宅業界はまだまだ展示場営業が主流な会社が多いというのが私の印象です。

そんな中でアンテナ高く、わざわざネット反響に対する追客について情報を集めたい営業の方が多かったということに驚きを隠せませんでした。

もちろん、そうした意識の高い方がセミナーに参加しますので、当然といえば当然ですが、その割合が大きいことに驚いた次第です。

さて、2つ目の気づきは福岡でのセミナー。そのアンケートの集計を見て驚いたのは、マーケティング・オートメーション（以下 MA）を導入している会社が2~3割いっちゃったということです。

MAは過去にもご紹介していますが、カンタンに言うと見込み客を自動的に育成してくれる超高機能なシステムです。ただ、運用するのに多大な労力がかかるので、なかなか導入を進められない会社様が多いのです。そんな中で2~3割もの会社様が導入している。驚きました。

ただ、アンケートをよくよく読むと、導入したものの成果が出ているか、ということそれはまた別のようでした。関東で起こっている問題が九州でも同じように起きていることがわかりました。マーケティング・オートメーションを使って追客を成功させる

には、土地柄というのは関係なく超えるべきハードルがあるようです。

さて、3つ目に気づいたことは、講演後に私と名刺交換をしていただいた方についてです。

講演後にありがたいことに名刺交換をさせていただきます。また、様々なご質問もいただきます。

いただいた名刺を後日、改めて拝見すると共通点がありました。それは名刺交換したほとんどの方が営業関係の方々だったのです。

参加者の半数が営業関係者ですので、当たり前といえば当たり前ですが、質問をいただいた中で、ネット担当者の方がいらっしゃいませんでした。

3年以上前からブログなどでも書かせてもらっていますが、ネット担当者はあくまで反響を増やすことが役割、という会社が多いので当然といえば当然ですが、今回の名刺交換にて、改めて統計的にそれが実証された、と感じました。一方で、ネット担当者に追客目標まで持たせている会社が少ないということでもありますね。

名刺交換した方には他にも共通点がありました。それは多くの方が現場に近い方々、具体的には少人数でやられている工務店様の経営者、あるいは数十人規模の工務店の営業リーダー、営業担当という方々でした。

これが意味するのは現場に近い方ほど、ネット反響の追客への問題意識が強いということでしょう。

管理職の方にとっては、数字でネット反響の歩留まりが低い、ということは頭で理解されていると思います。

ただ、現場の方々には、実際にネット反響を追客しても、電話に出ない、メールの返信もない、という現実に関わり、意気消沈することも経験しています。そのため数値を達成するため、という頭での理解だけでなく感覚・感情的にも何とかしたいという思いが強いのだろうと感じました。

今後、SNSの台頭により、一般的には薄いと言われる反響がますます増えていくでしょう。そうなる、これまで以上に現場の営業の方にとっては厳しい戦いになってくるはずです。

今回のセミナーを通じて、弊社が提供するサービス企業様の業績を向上させるためにありますが、一方、営業現場で悩みながら、試行錯誤されている営業の方々を助けるためにもパワーアップしていこう、と気持ちを新たにしました次第です。

◆ まるちゃんコーナー ◆

花よりマグロの竜田揚げ！まるやまです(*'▽')

暖かい日が増えて徐々に春らしくなってきましたね。ソメイヨシノの見ごろももうすぐでしょうか。

ただ桜は美しいですが、風で儂く散っていく姿になんだか少し寂しさを覚えます。一気に咲いたかと思えばはらはらと散ってしまうあの光景。ああ、梅のように安心感もって見ていたい…。

そんな中、知人に教えてもらった河津桜。ご存知の方も多いとは思いますが一味違う咲き方を見せるその姿。まだ寒い時期に、一足早く咲いており、とても魅了されてしまいました！

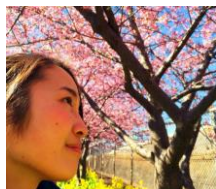
私が行ってきたのは神奈川県三浦海岸の河津桜です。京急電鉄の赤い電車に乗って行くのはなんだか小旅行気分です。

さあ到着。降り立ってすぐ満開の河津桜のお出迎え、そして沢山の出店が並んでおります。（早くいかないと売り切れ商品続出。）見ているだけでワクワクです。

出店横目に本物の場所を目指し、進んでいくとそこには・・・！！



菜の花と同じ時期に咲くため、鮮やかな黄色と華やかで濃ゆいピンクのコラボレーションが！鮮やかな濃いピンクに梅のような力強さを兼ね備えている河津桜。見ているとなんだか力がもらえます。



桜も良いですが、そんな桜を愛でながら食べるご飯も美味しいものです。え？はい、そうです。私が楽しみにしているものそれは、小松ヶ池に出ている屋台！の！マグロの竜田揚げ！思わずおかわりしてしまうその美味しさ。

2年前はおばあちゃんがひっそり揚げてくれていた竜田揚げ。最近はおやきの屋台と一緒に売り出されています。



そんな河津桜まつり、来年皆さんも是非行ってみてください！

（小松ヶ池の上空にはトンビがいるので、大事な竜田揚げをとられないように注意してくださいね☆）

◆ 中華統一の道り ver.5 ◆

さて、今回は反董卓同盟が結ばれたところまでご紹介しました。董卓の力は巨大なので、諸国がタッグを組んでそれを打ち破ろうという壮大な同盟を1年限定で結んだのです。

打倒董卓のためにはまず、軍隊（兵士）を作らなければいけません。強い兵士はどうやって作るかというと訓練です。スポーツと同じで、練習をしなければいざ本番という時に、役に立たずに退場、となってしまいます。

訓練をするためには、担当の武将を選ぶ必要があります。そして担当武将によって効果が大きく変わります。訓練に影響を及ぼすのは武将の「武力」。武将の腕力ということですね。現代でいうと、営業研修をする講師は過去に百戦錬磨の営業をやっていた方ほど、研修の効果が高くなる、というのと同じでしょうか。（実際には違いますが・・・）

武力が高い武将は、兵士たちの見本になり、さらに言うことを聞かない兵士を懲らしめることができるのでしょ。三国志Vでは100が武力の最高です。（アイテム贈呈で超過することも）

そこで早速、曹操軍で最も強い、武力94の夏侯惇に訓練を依頼しましょう。彼に訓練をお願いしてみると・・・（陳留というのは曹操軍の本拠地の地名です）

兵士の平均訓練が+9して87に兵士の平均士気が+7して85にそれぞれアップしました。

訓練も士気も最高が100ですので、ほぼ戦う準備はできたということでしょう。

ちなみに士気というのはモチベーション、やる気のことです。いくら訓練度が高くてもやる気がなければ戦えませんし、逆にいくらやる気があっても訓練をしっかりとしなければ弱い。つまり、訓練と士気が高い状態で初めて軍隊の能力が発揮される、ということですね。仕事も同じ？

さあ、これで戦う準備が整ったのか、というと実はまだ足りないものがあります。それは腹が減っては戦はできぬ、と言われるあの存在です。



～ 発行者コラム ～

バンダイの『「つくる」のホントを知ってるかい?展』でまんまと罠にハマる

息子と二人で参加した『「つくる」のホントを知ってるかい?展』。実際にプラモデルを作れるブースがあるとのことで、見つけたその日に行ってみました。ちなみに私は小さい頃はプラモデルではなく、ミニ四駆にはまっていた世代です。

プラモデルを作るブースは大人気で抽選に。残念ながら外れです。ほかのコーナーを見て気を紛らわせようとしたのですが、息子のプラモデル作りたい熱はそんなことでは紛れず、ずっと意気消沈。仕方ないので、出口のお土産コーナーで保育園児でも作れるプラモデルを購入して帰りました。まんまとバンダイの作戦にはまったような感覚です。

ただ、これで息子の「作りたい！」願望をたぎらすことができれば、ありがたいですね。

持ち帰ったプラモデル、息子一人で全部作ってしまいました。次はちょっと難しいプラモデルを買って父親の偉大さを誇示しようと思います。

仕事はプロに任せるべき

通勤用に自転車を購入して一年半、自転車を掃除していたらカゴが壊れていることを発見。経年劣化?なのかどうか分かりませんがとにかく交換しないとイケない。今回は購入したお店ではなく、別の大きめのお店に行ってみました。

すると若いスタッフが出てきて、適切にアドバイスしてくれます。交換が終わるまで時間がかかるということなので、帰宅すると、お店から着信がありました。装着していたライトと新しいカゴとの相性が良くなく、破損の原因だったのかもしれないことも指摘してくれ、ライトの代わりに位置も提案してくれました。無事交換も終わりホッとしました。不動産や住宅も全く同じですが、誰に頼むのかというのはとても大事ですね。



あの映画、観てしまいました

世間を騒がしている「翔んで埼玉」。妻が埼玉県出身、当社の営業の丸ちゃんも埼玉在住、何かと縁があり、とうとう観に行ってしまうました。

「これは本当に上映していいの?許可得てるの?いろんな人が怒るんじゃないか?」とこちらが心配するくらい、地域や出身有名人が不本意な形で紹介されていきます。上映中笑っぱなしで(苦笑い含む)、久しぶりに面白い映画を見たなと感じました。出演者、笑わずによく演じられたなと、そのプロ魂に脱帽です。

埼玉にゆかりのある人には必見の映画。ぜひご覧になってみてください。エンドロールの歌もO。



◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員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。

- ・山尾さん…かぶっていただき、ありがとうございます!
- ・津久井さん…セミナー、ありがとうございます!
- ・太田さん…セミナー、ありがとうございます!
- ・小倉さん…セミナー、ありがとうございます!
- ・大石さん…セミナー、ありがとうございます!
- ・川原さん…セミナー、ありがとうございます!
- ・福尾さん…愛知からセミナー、ありがとうございます!
- ・高田さん…開発、ありがとうございます!
- ・吉田さん…運用、提案ありがとうございます!
- ・久保道さん…運用、ありがとうございます!
- ・森さん…チョコ、ありがとうございます!
- ・早坂さん・田井さん…手続き、ありがとうございます!
- ・新井さん…ご来社、ありがとうございます!
- ・香田さん…コーヒーありがとうございます!
- ・多井中さん…情報、ありがとうございます!
- ・高橋さん…ご紹介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】毎朝、ブランクをやってから出勤しておなかのへこみ具合を確認しています。なんだかちょっと筋トレに目覚めそうです。

【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。

