

第2回「メッセくん倶楽部」レポート！



日時:3月11日(金)9:30~12:30

場所:名古屋商工会議所 会議室

今回から、いよいよ実践！！

事前に事務局から参加者の方に“準備シート”をお送りし

「自社の強み」と「競合」について考えてきていただくようお願いしました。

→そして迎えた当日・・・約30分前から皆さん続々と集合。受付を済まされ、準備シートのおさらいをしながら少し緊張した面持ちの初参加の方、再会の挨拶と情報交換に余念がないリピーターの方、それぞれにウォーミングアップ？をされていました。

【講義と事例発表】

はじめに、メッセくん倶楽部のコーディネーター楠元氏より前回のおさらいと、今回のテーマである「**自社の強みの整理**」と「**競合の考え方**」について説明がありました。

その後、「実際に企業の事例を取り上げてみましょう」と、前回も参加された(株)ホソカワ 杉本営業部マネージャーより自社製品の特徴と営業活動の現状についてお話をきくことに。



(株)ホソカワ 杉本マネージャー

(株)ホソカワは名古屋市西区にて事務用品機器・文具を販売。2年前より微生物発酵型生ごみ処理機の販売代理店契約を結び、導入先の営業に力をいれています。

「**食品リサイクル法が改正され、生ごみ処理機の需要は伸びるとみ**ていたが、**経済状況の影響もあり、新規に導入する企業は少ない**」と、杉本マネージャー。



問題解決に導く 楠元さん

「**まずは自社商品と他社商品の特徴を細かく比較し、強みを整理**してみましょう。その後、**潜在的なニーズを見つけることが重要**」

と、楠元さん。ホワイトボードに他社製品との比較表を描き、杉本マネージャーと質疑応答を繰り返していく中で、現在、生ごみ処理機のニーズはどこにあるのかを探っていました。

【ワークショップ、情報交換会】

その後は、4グループに分かれてのワークショップを実施。

事例発表で学んだ方法論を基に、各社の強みを掘り下げていきました。限られた時間の中でしたが、それぞれに今後取り組むべき課題が見えてきたようです。参加者からは、

●「お客様の目線に立ち、自社を客観的に見る力がまだまだ足りない。

強みを掘り下げ、一分でわかりやすく自社PRができるようにしたい」

●「コスト優先で受注が決ってしまうことも多く、自社の強みを活か

ないケースもある。今日は、同じ悩みを共有できる方がたくさんいたので違う切り口からの意見がきけて参考になった。自社に帰ったら、みんな

なでもう一度整理したい」など、前向きな意見がきかれました。

次回のメッセくん倶楽部に向け、みなさん準備が整ったようです！



各自 競合他社との比較表を作成



グループでの意見交換

次回のメッセくん倶楽部—法人営業の基本編②—は6月17日(金)16時より開催します！