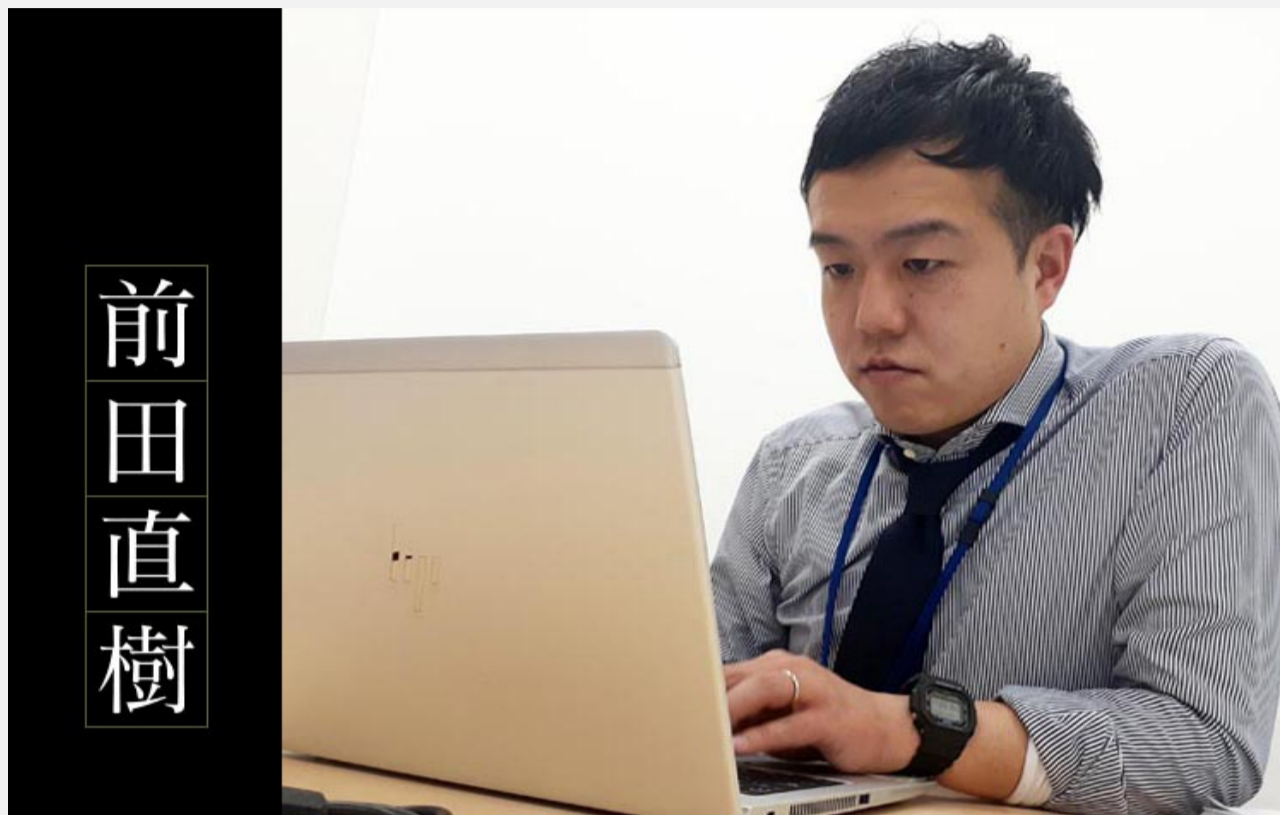




【社員インタビュー】

提案営業活動を定例で全社共有。

過去の提案事例を活用して次の機会獲得につなげる。



当社では毎月、各営業がお客様へ実施した提案活動を社内向けに発表する場が設けられています。そこでは、お客様のお困りごとやご要望に対してどのようなアプローチを行い成果に繋がったのか、そしてどのような結果でお客様の期待に応えたのかを、全社員で共有します。それによって個々の提案力を磨き、全社レベルでの底上げが図られています。

そこで今回、とある季節性商品の事例発表をきっかけに九州エリアの新規取引につなげた、商事部の前田氏に話を伺いました。

提案を行ったのはどのようなお客様になりますか？

今回私がご提案したお客様は、東海圏を中心として全国13の都道府県に展開している当社グループのスーパーマーケットです。

お客様は日配食品を春夏向けに差し替える段階で、商品を思案しているタイミングでした。

そこで提案したのが「0カロリーゼリー」シリーズです。

この商品の特性は、まず消費者の目に留まる大容量（量目280g）なので見た目のインパクトがあること次にフレーバーが多くいろんな味を楽しんでいただけること、です。

当社グループの社訓にもある通り「お客様（消費者）に楽しい買い物ができたと思われる売場」の一助になれば、という想いで提案しました。

あと従来の商品カテゴリは利が取りにくいことが客先の課題でもありました。

これに対しては、お客様のマスメリットを活かした一括の大量仕入れをすることで低コスト化を実現しました。消費者にもお買い得感がある価格で提供され、毎年春夏のスポット商品として定着することができたことは担当冥利に尽きます。



■ 0カロリーゼリーシリーズ（こんにゃくパーク）

社内での定例発表の場を通じて九州エリアでの取引拡大

お客様に導入された後、毎月定例で開催している社内発表の場で今回の事例を共有しました。1年ほど経過して九州エリアの所長からマンゴー関連の商品はないか、と相談を受けました。

受け持ちのお客様から低調な日配食品を差し替えたいとの要望があり、できれば健康訴求ができて豊富なバリエーションのものが望ましいとのことでした。

そこでマンゴー以外にも「0カロリーゼリー」のフレーバーラインナップがあることを伝えると、所長が当時の発表資料を上手に活用して商品としては初となる取引が実現しました。

九州につなげることができた、そのきっかけは？

やはり毎月定例で実施している発表の場が大きいです。

当然、九州エリアの客先要望が今回の発表事例とマッチしたことが決め手ですが、提案営業の成功事例をいち営業担当から全社員に共有できたことで九州エリアの担当が知る機会となったことは大きいですね。

九州のお客様から課題をいただいたときでも、過去資料を活用して迅速に連携できたことは非常に良かったです。

この環境がなかったら機会を逸していたと思います。

お客様からの評価はどうか？

東海、九州のお客様とも採用された商品は定着しています。

特に九州のお客様は、これまで備品や資材だけのお取引でしたので、これを機に他の食品もご発注いただけるようになり『中部流通は食品もいける』ということを認知していただけたようです。



■東海エリア店舗陳列風景

中部流通株式会社

●お問い合わせ

中部流通株式会社 営業本部
本社 / 〒507-0062 岐阜県多治見市大針町661-1

TEL. 0572-20-0820

中部流通 