

書籍案内

できる社長はネットで売らない WEB化社会の営業革新

WEBマーケティング総合研究所

代表取締役 吉本俊宏 著

「できる社長はネットで売らない WEB化社会の営業革新」(写真、日経BP社)を著した吉本俊宏氏は、中堅・中小企業向けにインターネットのコンサルティングなどを行っている。そのため、筆者はもちろん、ビジネスにおけるインターネットの存在を軽視しているわけでは決してない。その一方、本書のタイトルだけみると、ネットを否定しているようにもみえる。実は、筆者は本書で、ホームページ作成を安易に業者に丸投げし、自社ホームページに「買い物カゴ」をつけただけで「事足りる」、という姿勢に疑問を呈しているのだ。

ネット販売の平均的な月商は2~3万円。「実社会で売るより、ネット社会で売るほうが簡単だと思うのが間違い」と警鐘を鳴らし、モノを売るのはあくまで営業マンの仕事と強調している。

では、ネットの役割は何か。インターネットの普及で、顧客は欲しい情報に自らアクセスするようになり、営業マンによるやみくもな飛び込み営業を不要にした。本書では、詳細な顧客行動パターン分析によりホームページの「情報提供チャンネル」としての集客機能に注目。顧客ニーズを読んだ情報提供により、自社営業部門に問い合わせをさせるホームページのコンテンツ作りのコツを紹介する。たとえば、スタッフの顔写真や問い合わせフォームの入れ方、ブログの利用など、実践的な内容だ。また、営業マンは口のうまさより、

「文書を書くスキルが必要」とし、人材育成に関しても助言をしている。

著者のこうしたアドバイスによって、経営を軌道に乗せた税理士や会計士も少なくないという。自事務所や顧問先のネット戦略に役立たい一冊。定価1600円(税別)。

