

市場
縮小

景気
後退

競争
増加

規制
緩和

逆風下・激戦区の**営業強化**が得意

失礼をお許しください。
はばかりながら
営業強化に関しては、
実績を含めて
日本一と自負しております。
貴社の勝利に
ぜひ貢献させてください。
面談の機会を
頂戴できれば幸いです。
和田 創

収益伸長に特化したコンサルタント会社。
営業立て直し・業績テコ入れ実績も多数。
顧客接点(最前線)における営業社員の数字づくりを徹底支援。

勝利請負人

例えば、参入が相次ぐ市場、
逆に衰退が加速する市場があります。
いずれも存続をかけた**決戦**の様相を呈します。

例えば、こんなことが可能

- ✓ **引き合いの創出**
(問い合わせの増加、資料請求の獲得)
- ✓ **きっかけの刈り取り**
(引き合い、フェア・展示会来場者、セミナー参加者、来店者の刈り取り)
- ✓ **商談の成立**
(販売・受注。なかでも有力顧客・大型案件の取り込み)
- ✓ **顧客の奪取**
(他社から自社への切り替え。競合の牙城の切り崩し)
- ✓ **収益の伸長**
(技術・サービススタッフの戦力化。営業未経験者・成績低迷者の底上げ)
- ✓ **代理店対策**
(販売・受注実績を上げられないチャネルの強化・テコ入れ)
- ✓ **全員営業の実践**
(間接部門・製造部門の巻き込みの円滑化。戸惑いや不安の払拭)
- ✓ **量販店対策**
(本部商談を通じた新商品・重点商品の売場確保・大量陳列)

激突・勝負

● 受託実績 (苦境打破多し)

業界・市場・地域の最大手が主体

FA・SA・OA／電機・電器／自動車・建機／部品・素材／電気・ガス・エネルギー／通信・IT・システム／ロジスティクス・運送／土木・建設／不動産・仲介／管理・保守／セキュリティ／建材・内装・リフォーム／住宅・家具／リース・レンタル／アウトソーシング・人材派遣／商社・卸・問屋／新聞・テレビ・ラジオ／広告・SP・デザイン／展示会・イベント／印刷・用紙・包材／証券／医薬／理美容／化粧品／日用品／食品・飲料／農業・漁業／エコロジー e t c .

※秘密保持 (契約締結) のため、業種のみ記載。

● 登壇実績 (膨大)

主要ビジネスセミナー会社はほぼ登壇

【マスコミ系】日本経済新聞社、読売新聞社、日経BP社、プレジデント社ほか

【銀行系】SMB Cコンサルティング (三井住友)、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、みずほ総合研究所、りそな総合研究所、浜銀総合研究所、常陽産業研究所、ちばぎん総合研究所、ぶぎん地域経済研究所、静岡経済研究所、北陸経済研究所、長野経済研究所、ごうぎん経営者クラブ、百五経済研究所、商工中金経済研究所、いよぎん地域経済研究センター、大銀経済経営研究所ほか

【生産性本部】九州生産性本部、中国生産性本部、四国生産性本部

【公的機関】官公庁、地方自治体、産業経済団体、社団法人、中小企業大学校、商工会議所、商工会ほか

【教育系】日本経営合理化協会、ジェイック、産能大学、日本生命、住友生命、マーケティング研究協会、経営管理研究所ほか



● 成功事例(一部)

売上高・利益率向上、顧客増加、シェア・エリア拡大、新需要・新事業開発、社業発展ほか

- 【IT業界】 成長の鈍化や引き合いの減少で業績が悪化し、短期間で理系・技術系社員の営業戦力化を進める。
- 【業種多岐】 業務拠点に営業機能を持たせる。営業に強い拠点長を育てた分だけ拠点数が増える。
- 【素材部品】 顧客目線のソリューションを習得し、新たな用途提案などで需要創造・事業開発に成功する。
- 【業種多岐】 長らく規制に守られるなどして競争相手が不在だった会社が相次いで「営業」の概念を導入する。
- 【業種多岐】 業績不振に陥った親会社への依存をやめ、子会社が新規開拓に挑んで「外販比率」を高める。
- 【一次産業】 市場の縮小や後継者の激減で将来展望が開けにくいなか、営業変革を通じて踏み止まる。
- 【業種多岐】 どん底でもがく会社がリストラを行えず、営業部門（既存・新設）に未経験者を大量に配置転換する。
- 【物流ほか】 トータルソリューションでライバルの牙城の切り崩し、フルアウトソーシングの成約につなげる。
- 【業種多岐】 地方企業が営業力を磨いて東京進出や全国展開に踏み切り、際立った成長を遂げる。
- 【建設関連】 新築物件の激減を受け、施主直接営業の導入により既設物件の取り込みを図り、高収益を上げる。
- 【業種多岐】 「売上＝商品力（売り物）×営業力（売り方）」に即し、商品改革と営業改革を同時に断行する。
- 【食品ほか】 格安商品の流入に押された会社が顧客満足度の高い営業活動に切り替えてシェアを盛り返す。
- 【業種多岐】 トップ主導で値引き対策を徹底したり、値上げ交渉を推進したりしてただちに収益改善を叶える。
- 【通信ほか】 技術革新の進展などで危機的な経営状況に陥った会社が営業力を強化して新市場へ乗り出す。
- 【業種多岐】 規制の緩和や参入の増加により顧客が流動する市場でやられたらやり返す、または倍返しにする。
- 【雑貨ほか】 会社のお荷物部門の営業社員が主導して商品改良を施し、トップシェアに躍り出る。
- 【業種多岐】 製品の利用現場に通じ、顧客の不平や不満などをつかむ保守サービススタッフを営業戦力化する。
- 【OA什器】 景気の後退でオフィス需要が急激に冷え込むなか、本格的なソリューションに活路を求める。
- 【業種多岐】 市場の縮小や競合の増加で業績不振に苦しむ会社が雇用維持のために「全員営業」をかけて乗り切る。
- 【業種多岐】 習慣性の客回りに甘んじず、開発営業を活発化させて数年間で社業発展・株式上場を果たす。
- 【飲料業界】 創業以来の経営危機に陥った商品力重視の会社が営業力重視へ転換し、優良企業に生まれ変わる。
- 【業種多岐】 「我以外、皆我師」。社外（顧客）に加えて社内を対象に渾身の提案を行って全社改革を成し遂げる。
- 【業種多岐】 実務の打ち合わせで数字が立った施工・技術・保守会社が初めて営業社員、それも精鋭を育てる。
- 【問屋業界】 新エリアで優良顧客を奪った結果、地元の同業者が白旗を上げる。全顧客をもらい、物流機能を残す。
- 【業種多岐】 引き合い対応に留まる会社が苦境に陥り、生き残りをかけて新規開拓専任部隊を立ち上げる。
- 【住設ほか】 B to Cに提案営業を取り入れて単なる価格競争を脱し、受注単価と成約率の引き上げにつなげる。

予算達成・業績向上・社業発展
勝ち残りへのトータルソリューション



行動、行動、行動。数字、数字、数字。



勝たせ屋

和田創研

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時~午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505