

社員や知人から売り込み先を紹介してもらおう 2人の営業マンが“どぶ板営業”を展開

中小建設コンサルタント会社でも民間需要の開拓を目指している企業はある。帝国建設コンサルタント(岐阜市)はその一つだ。

2005年4月に新規事業開発部を創設。民間向け事業を模索し始めた。全社員から新規事業の提案を募り、役員とOBからなる選定委員会で有望そうな事業を選んだ。それがバス

ロケーションサービスだった。システムは同業他社が開発したもので、同社は岐阜県内の代理店となった。

この商品は主に幼稚園や介護福祉施設の送迎バスを対象としたもの。バスに全地球測位システム(GPS)機能付きの携帯電話を搭載。位置を常時サーバーに送ることによって、バスを待っている人が、バスがいま

どの辺りにいるのかを、自分の携帯電話で確認できる仕組みだ。システム導入時の初期設定費が約18万円、GPS付き携帯電話の利用料は1台につき月額1万円と廉価であることが売り物だ。

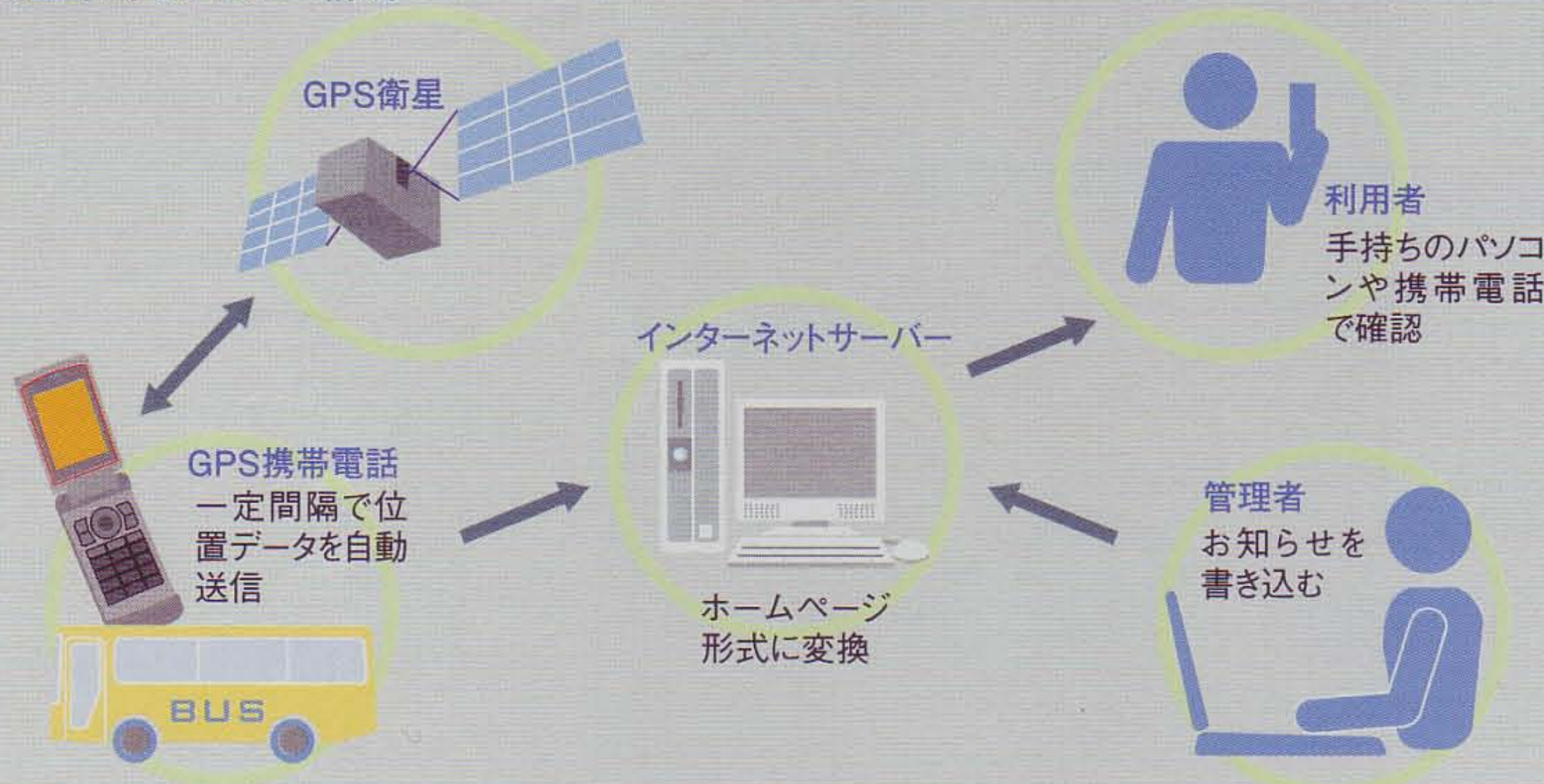
園内に入れてもらえないことも

販売に当たっては社員や知人に紹介してもらった幼稚園や介護福祉施設を徹底的に訪問して回った。幼稚園は警戒心が強く、飛び込み営業では中に入れてくれないからだ。園児数が300人以上の幼稚園を調査し、電話で売り込むこともあった。

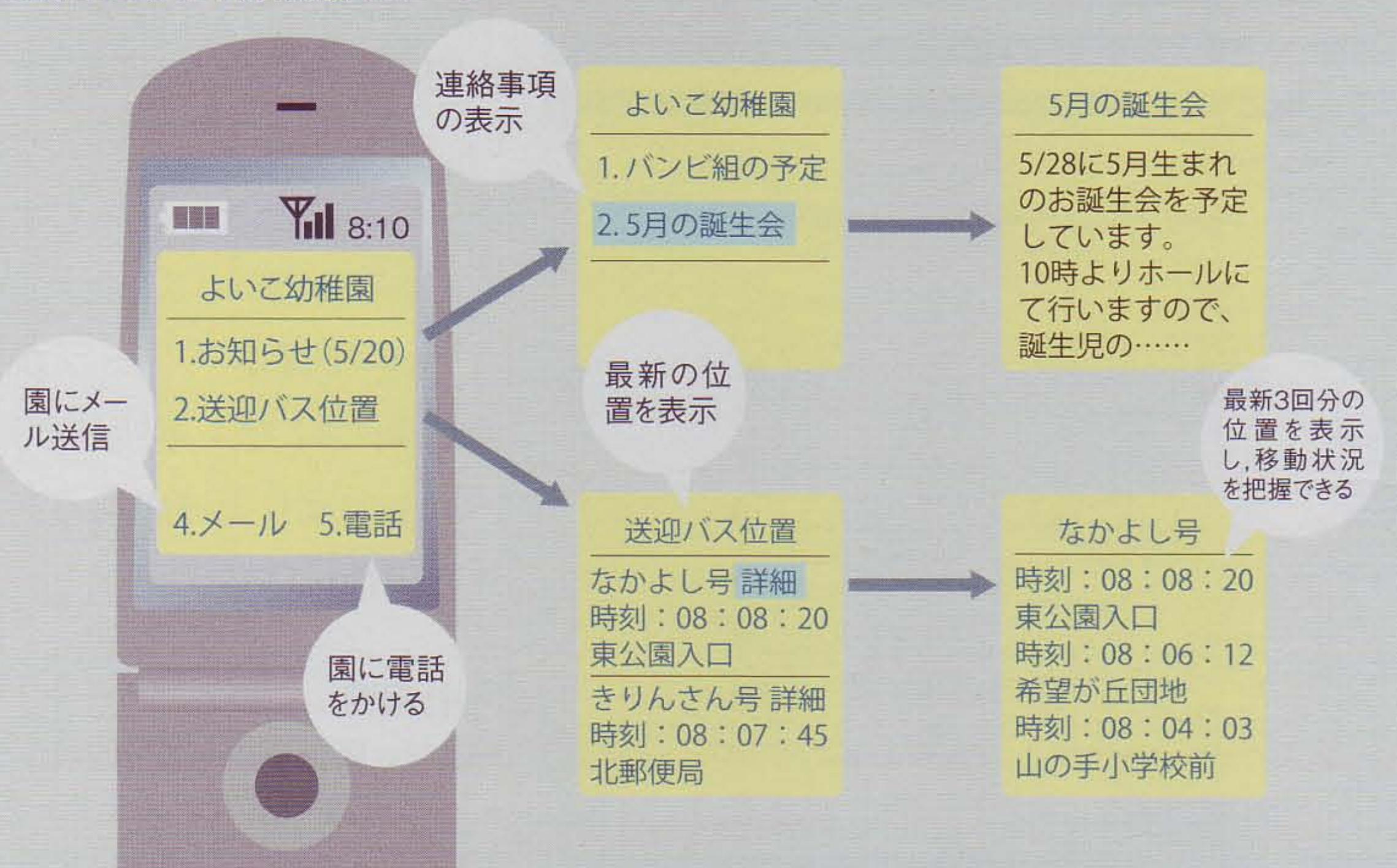
実際に営業に回ったのは新規事業開発部の2人。しかし、幼稚園と従来から取引のある教材会社が、高額だが類似のシステムを販売していることもあり、苦戦を強いられた。介護福祉施設の場合は、送迎ルートが毎日変更となるため、このシステムでは対応できないこともわかった。

それでも紹介を受けた幼稚園では、まるでプロポーズのように、具体的な使い方や他社のシステムとの比較などきめ細かな説明に努め、感謝されることも多かったという。こうした“どぶ板営業”を展開し、2007年2月上旬までに三つの幼稚園への導入にこぎ付けた。

●基本的なシステム構成



●携帯電話での情報提供イメージ



お問い合わせは
(株)帝国建設コンサルタント
 岐阜市青柳町2-10
 TEL 058-251-2176