

MITSUMORI

月刊 三森コーポレーション

2019 夏号

006

TAKE FREE

ピックアップ商品

リビルト・オルタネーター

定番商品

社外優良新品 ラジエター

写真のモデルは、三森コーポレーションの営業の坂口(左)と山本(右)です

Mitsumori's Staff 中古部品マイスター

三森コーポレーションが誇る中古部品に関する プロフェッショナルスタッフをご紹介します



坂口 真紀
MAKI SAKAGUCHI

主な業務: 営業コミュニケーター

座右の銘: 自分と未来は変えられる **勤続年:** 2年

入社のきっかけ: 三森コーポレーションに入社する前は配達員をやっておりました。4社程面接を受けましたが、三森に来た時に「ここだ!」と思いました。(直感ですね!) 元々誰とでも話せるタイプなので、営業職をやってみたいと思っていたのも入社のかきかけとなりました。

趣味・特技: ハンドメイドでアクセサリやインテリアを作っています。

時間がある時には洋ドラとかも見ます。あとはやっぱりお酒を飲んだりですね。

休日の過ごし方: 子供が2人いますので、普通に家事をやっています。お家大好きインドア家族なので、あまり遠出とかはしません。

仕事で気をつけている事: 毎日車の運転をしますので、事故が一番気を付けています。あとは、ちょっと忘れっぽいところがあるので、何でもメモやデータに残すようにしています。(たまにメモった事すら忘れますが・・・笑)

お客様へ: 三森の顔として、色々なところへお邪魔します。部品の営業ではありますが、部品以外のお話も出来たら嬉しく思います。



Mitsumori Corporation

株式会社 三森コーポレーション

〒983-0821 宮城県仙台市宮城野区岩切3丁目2番24号

部品のお問合せは: TEL 022-255-6564 FAX 022-396-1008

URL <http://www.3mori.co.jp>



ピックアップ商品

リビルト・オルタネーター

ガソリンやディーゼルなどの化石燃料を主とする内燃機関の登場により自動車はもの凄いスピードで進化してきました。同時にエンジンの性能も上がり馬力が向上したり、燃費が良くなったり、ミッションの性能も上がりCVTや多段ATなども登場しています。そんな中ちよつと地味？な存在なのがオルタネーター（交流充電）です。

ジェネレーターとか、ダイナモ（古い呼び名）とも呼ばれています。※ダイナモは直流充電エンジン回転が遅くても早くても回転数に左右される事無く、常に一定の電圧になるように制御しているボルテージレギュレータだったり、燃費を向上するためにワンウェイプリーを装着したりと、地味ですが時代と共に進化をしています。

充電には『熱』が伴いますが、自ら熱を発生するだけではなく、エンジンルーム内の熱も受けているたり、時には雨や風などを受け、すごく厳しい環境でも一生懸命働いてくれる頑張り屋さんなんです！

そんな頑張り屋さんのリビルト・オルタネーターですが、弊社では2年間40、000kmの『完全保証パック』にて業界一手厚く保証しています。リビルト・オルタネーターのご注文は是非、三森コーポレーションへ！



隠れたオススメ!

社外優良新品

ラジエター

ラジエターはエンジンの冷却水（LLC）を冷やす役目をしていますが、これが壊れるとエンジンがオーバーヒートしてしまい、最悪はエンジンが焼き付いてしまいます。どうしても熱に関連する部品ですので、夏場に注文が多くなる商品です。中古の取り扱いもちろんありますが、今回のおすすめは社外優良新品ラジエターです。純正メーカー品ではないですが立派な新品ですよ！

交換理由は冷却水漏れが一番多いのですが、ラジエターコアの詰まりも稀にありますし、AT車であればミッション交換時にATオイルクーラーも同時交換品ですので、ATクーラー内蔵タイプのラジエターはラジエターごと注文！となる事も多いです。

ただし！エンジンがオーバーヒートでエンジン交換の際は、ラジエターと電動ファンも必ず新品に交換してください！電動ファンを交換せずまたすぐオーバーヒート・・・あるんです・・・オーバーヒートするには

何かしら原因があるはずですので、今一度原因追及をしてみてくださいね。

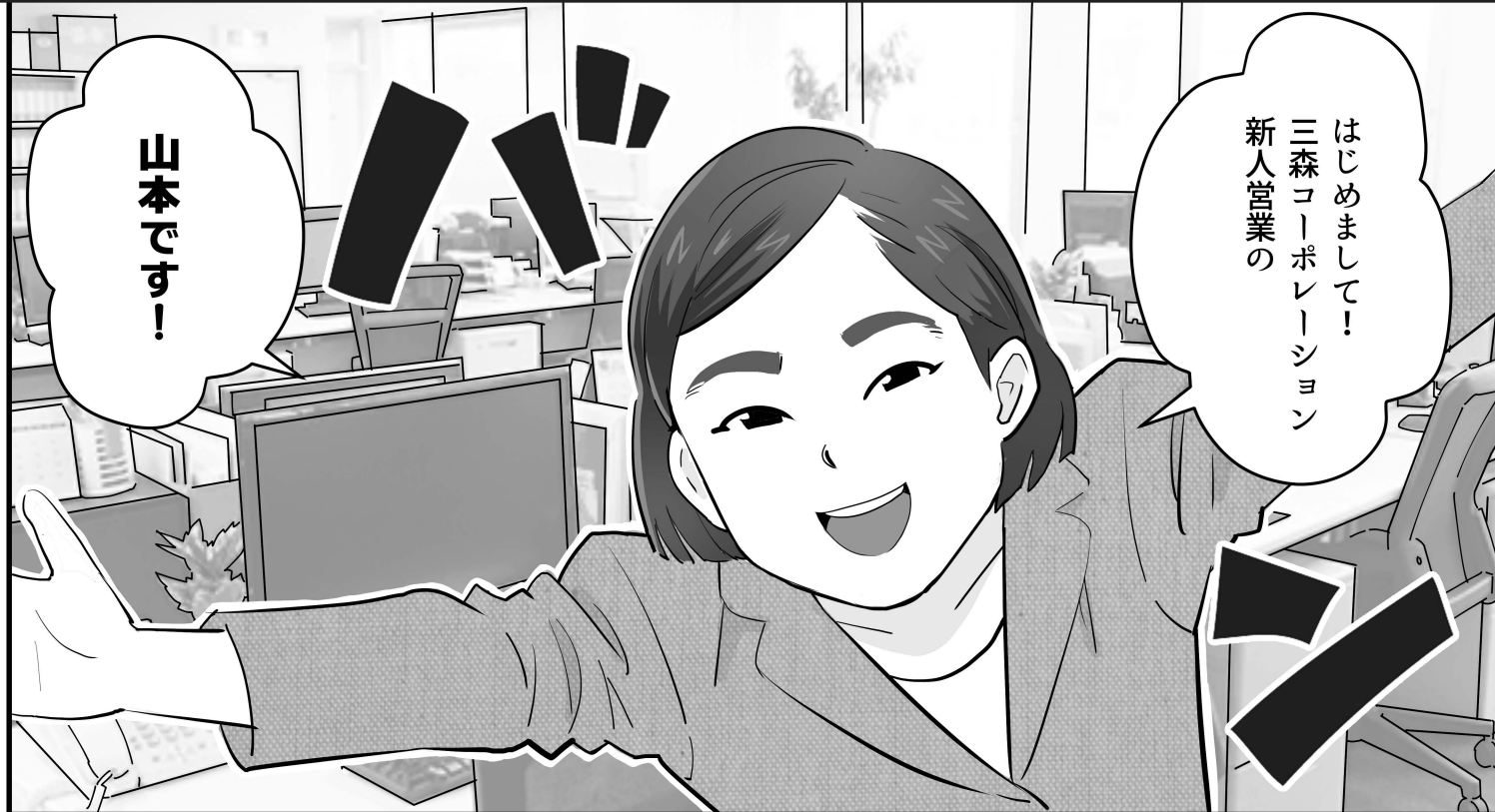
もちろん中古の良品も多数あります！部品のプロが目利き致しますので安心です。

中古品は3ヶ月保証、社外優良新品は1年6ヶ月の長期保証！しかも中古も社外優良新品も工賃保証付きはミツモリだけ！

ラジエターのご用命は、是非、三森コーポレーションへ！

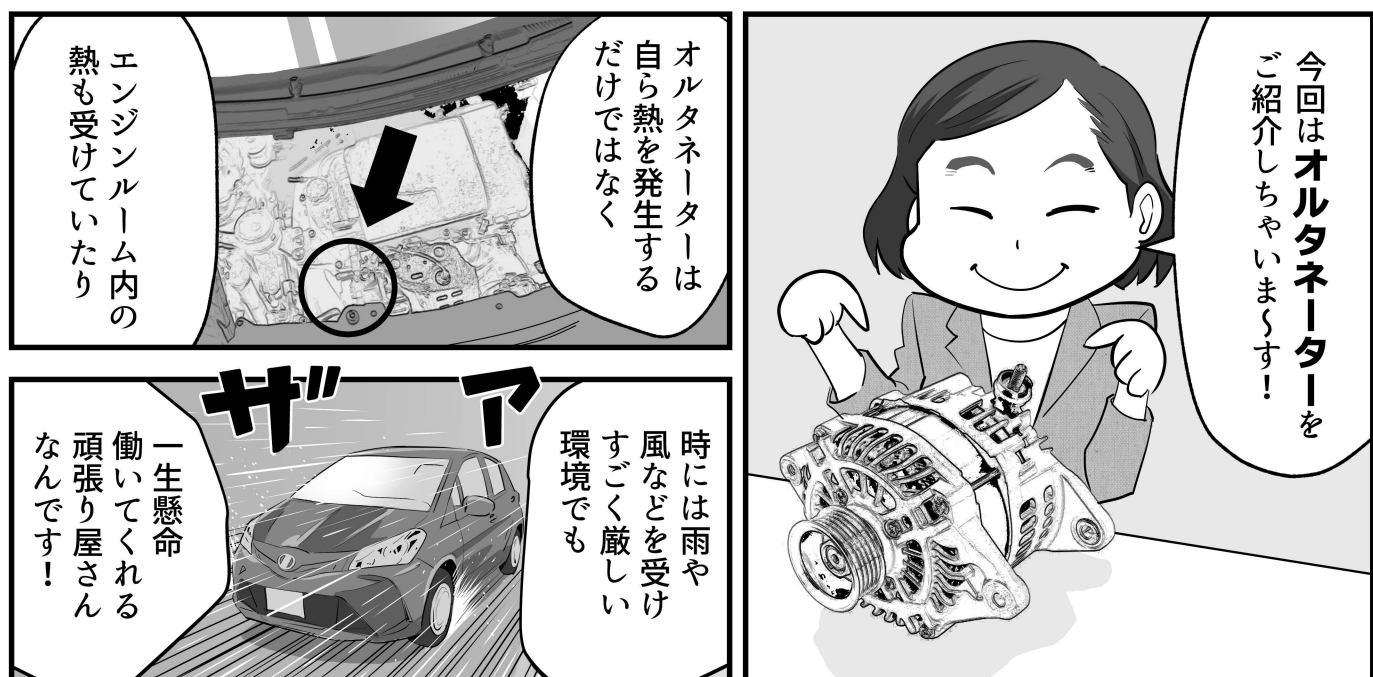


定番商品



はじめまして！
三森コーポレーション
新人営業の

山本です！



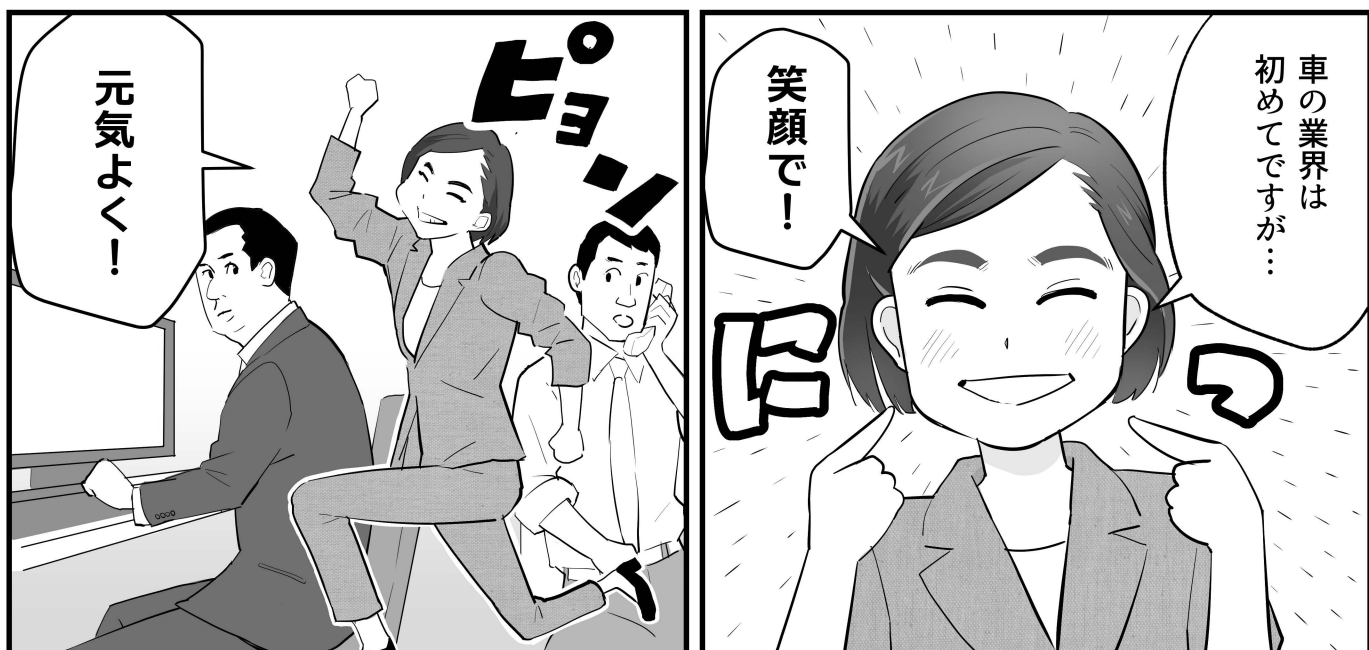
今回はオルタネーターを
ご紹介しちやいます！

オルタネーターは
自ら熱を発生する
だけではなく

エンジンルーム内の
熱も受けていたり

時には雨や
風などを受け
すごく厳しい
環境でも

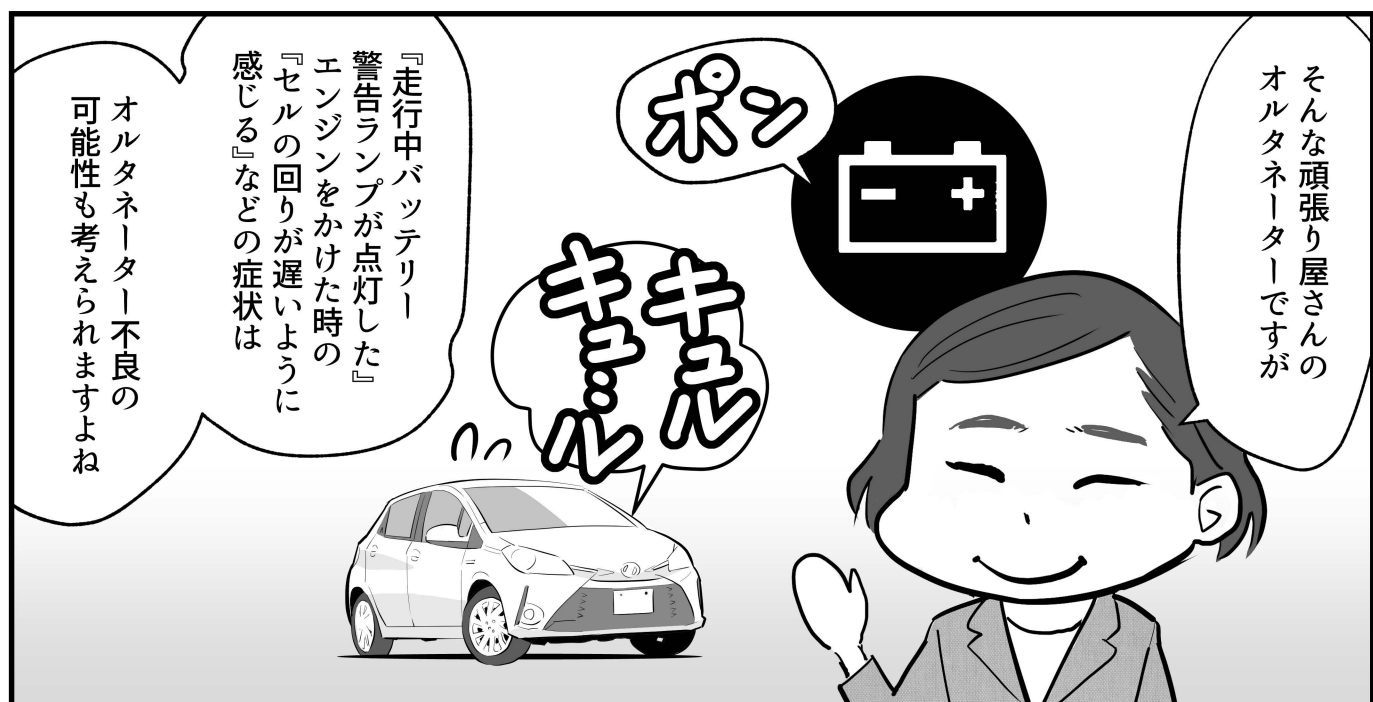
一生懸命
働いてくれる
頑張り屋さん
なんです！



車の業界は
初めてですが…

笑顔で！

元気よく！



そんな頑張り屋さんの
オルタネーターですが

ポン

キュル
キュル

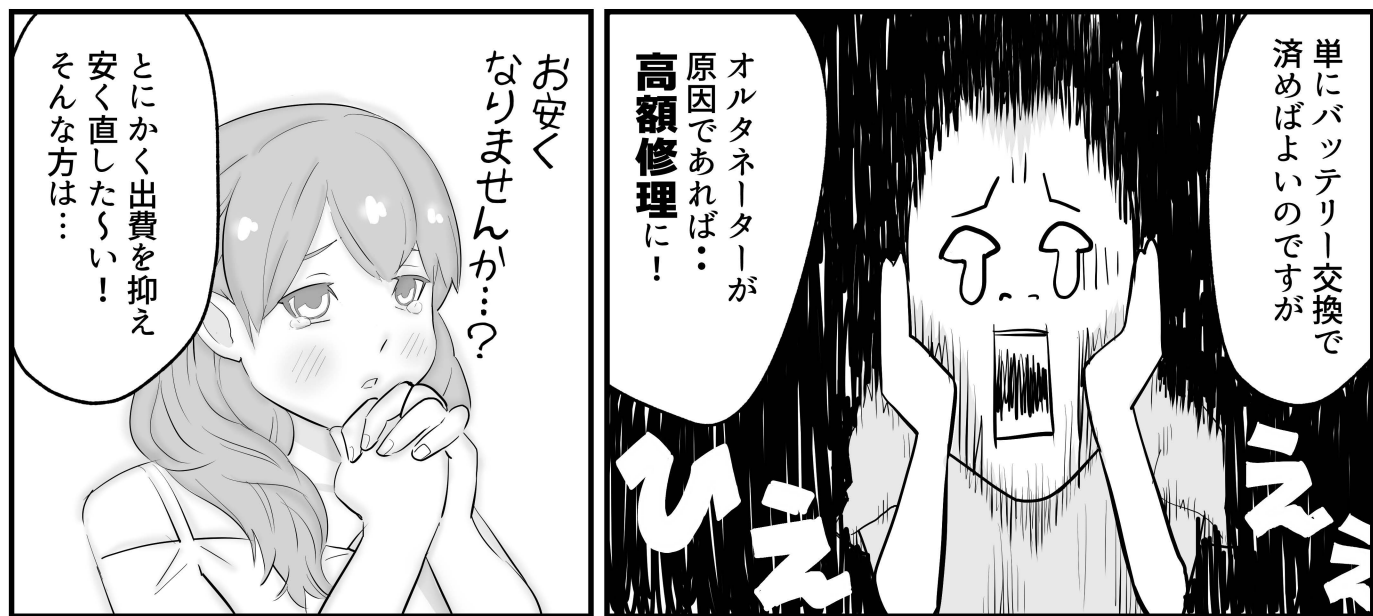
『走行中バッテリー
警告ランプが点灯した』
エンジンがかけた時の
『セルの回りが遅いように
感じる』などの症状は

オルタネーター不良の
可能性も考えられますよね



一生懸命
頑張って参りますので

よろしく
お願い致します！



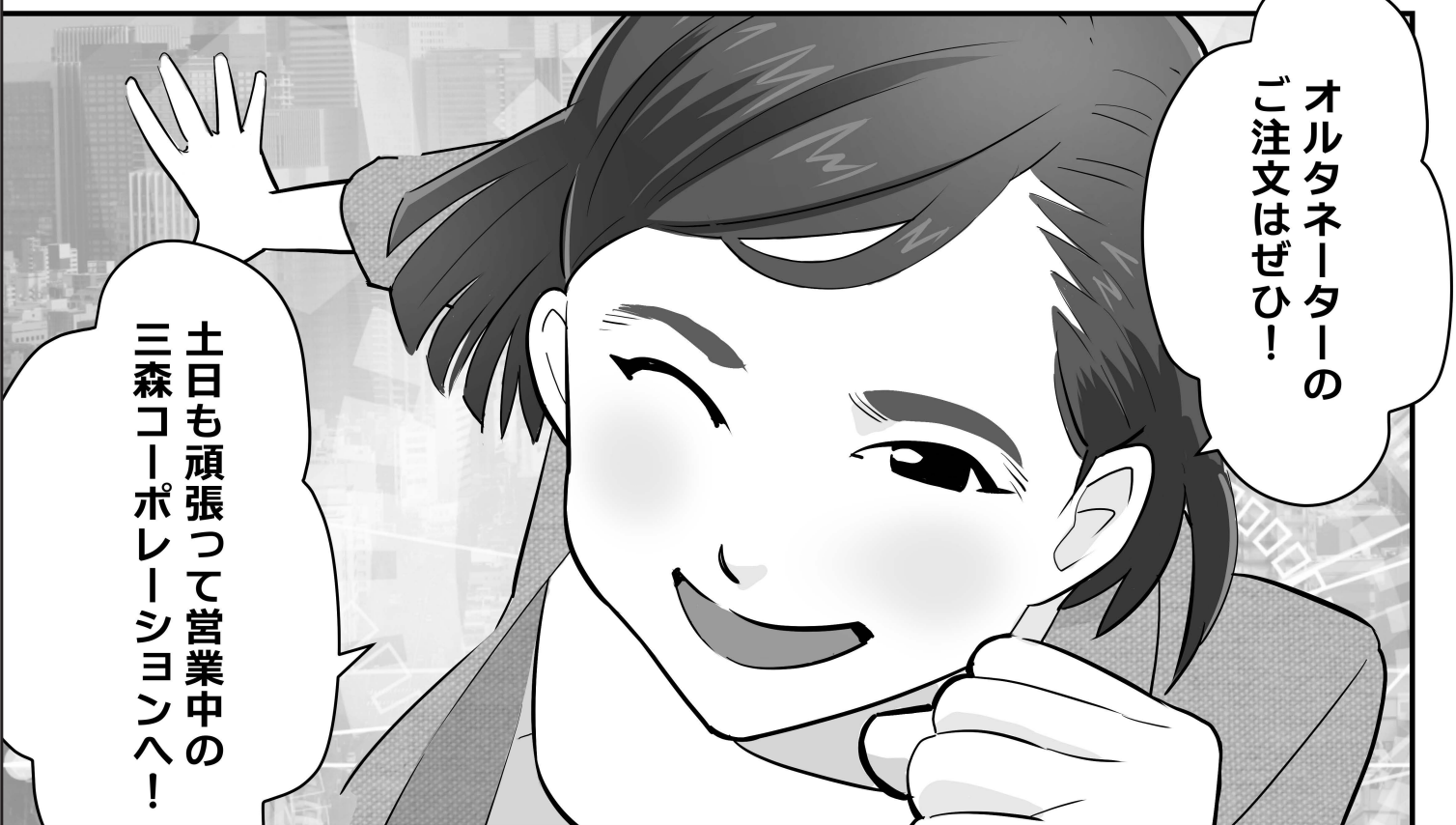
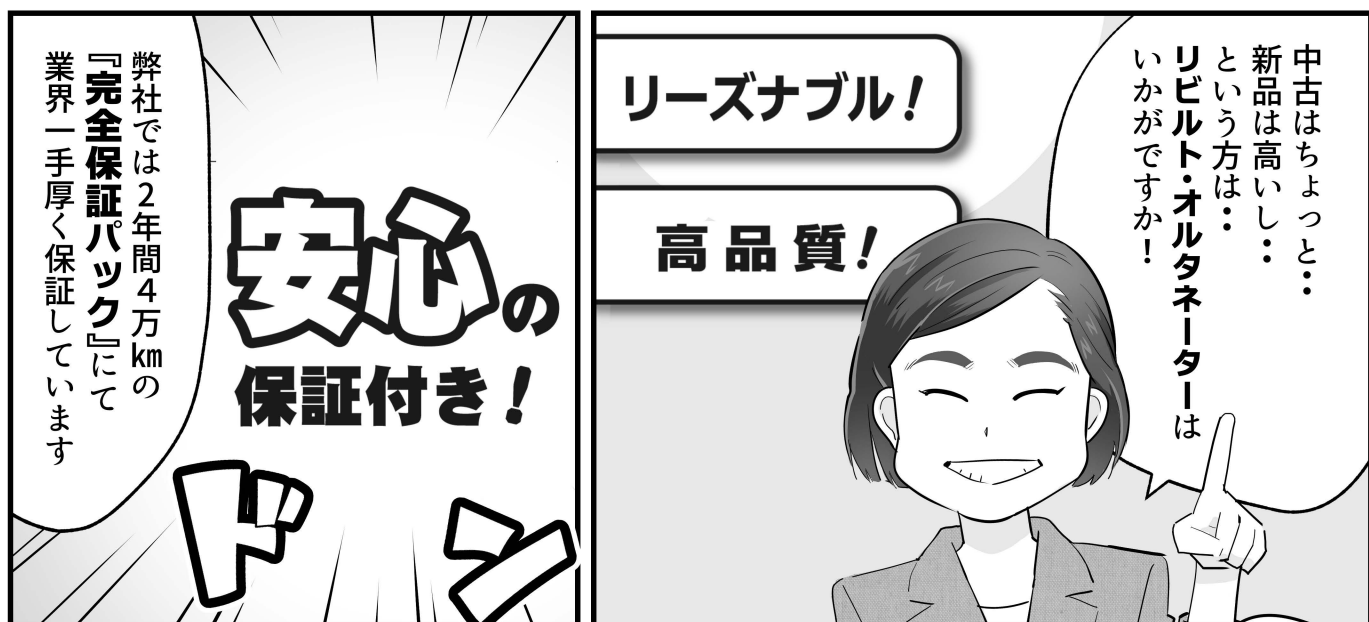
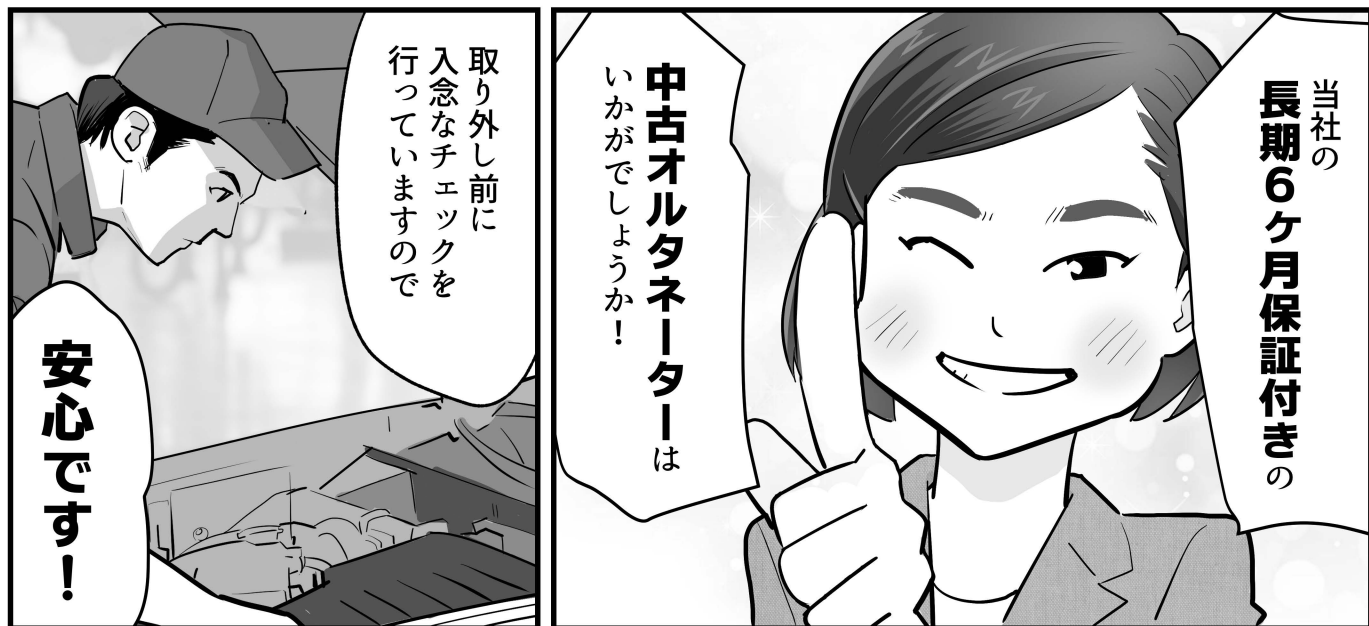
単にバッテリー交換で
済めばよいのですが

オルタネーターが
原因であれば…
高額修理に！

お安く
なりませんか…？

とにかく出費を抑え
安く直したい！
そんな方は…

カービジネスの未来へのヒント



土日も頑張って営業中の三森コーポレーションへ！

実務ノート

『できる営業マン』と『残念な営業マン』の現場でよくある話
～案件管理編～
カテゴリー：経営コラム 営業力強化

ケース①

上司「この商談案件は2ヶ月前の案件だけど、今もまだフォローしているの？」
残念な営業マン「はい...お客様がまだ連絡するね。」と仰っていたので、その連絡を待っている状態です。」
上司「その連絡してはいるの？」
残念な営業マン「はい...すみません...わかりません...」

ケース②

上司「この商談案件について、今までの状況はどうなっているの？」
残念な営業マン「その商談案件はお客様が一度考えたけど、却っています。」
上司「考えたというお客様は何かを考えたの？」
残念な営業マン「はい...何を...すみません...わかりません...」

ケース③

上司「この商談案件について2ヶ月前の案件だけど、今もまだフォローしているの？」
残念な営業マン「はい...お客様がまだ連絡するね。」と仰っていたので、その連絡を待っている状態です。」
上司「その連絡してはいるの？」
残念な営業マン「はい...すみません...わかりません...」

右記の会話は私が過去に現場で実際にみてきた「例」です。皆様のお店では、このような会話が繰り返されているかもしれません。もし、お心当たりがあるならば、まだまだ売上を伸ばすチャンスが大いにあります。

現場では実際に起きている！間違いだらけの案件管理

営業マンにとって案件を管理することは極めて当たり前のことですが、売上成績の良いいわゆる『できる営業マン』と、売上がなかなか伸びない『残念な営業マン』では、言わば『案件管理』という点で、それぞれ異なる行動をとっている。今回は、『できる営業マン』と『残念な営業マン』の案件管理に関する『行動の違い』を詳しく紹介させていただきます。実際に現場で起きている、間違った『残念な営業マン』の行動を知り、受注に近付けるための正しい『できる営業マン』の行動を身につける助となりまじたら幸いです。

残念な営業マンが行っている案件管理 ～その① 案件を記録しない～

「はい」と思われる方も多いかもしれませんが、案件を記録しないなんてあり得ないじゃないか...」と心の外で思っている方、その通りです。営業マンが案件を記録することは『当たり前』です。しかし、実は意外に多く、多くの営業マンが商談案件を『記録』せずに、商談案件を『記憶』しているのです。例えば、私がSとして加盟店様に訪問し、営業の方に次のように聞いてみます。今月の案件管理表を見せていただけますか？とすると、営業の方から次のような回答が返ってくる場合があります。『すみません！...忙しいので全部入力し切れていないんです...』
実は、このような回答は珍しくありません。そして、営業マンは商談案件を思い出して、顧客力止を取り出し、『生懸命記憶』を辿り、当時の商談の内容を必死に伝えようとしてくださいます。当然ですが、人の記憶には限界があります。古い案件は、商談内容も、またお客様の顔すらも忘れてしまっていることがよくあります。

『できる営業マン』が行っている案件管理 ～その① 案件を記録する～

『できる営業マン』は、そもそも自分の記憶を信用しません。それは何故でしょうか？答えは簡単です。『できる営業マン』は『売れっ子』です。顧客の数も、毎月の商談の数も、毎月の受注台数も膨大です。

そのためすべての商談についてお客様の話した内容を詳細に記憶することはとても無理なことなのです。『できる営業マン』は、すべての案件について、記憶ではなく、必ず『記録』して残します。記録の仕方は営業マンによって異なりますが、お客様から得た情報やお客様との会話内容を詳細に記録し、その上でお客様にとって最適な提案を考えます。顧客力止に顧客の似顔絵を描いている方もいらっしゃると思います。商談内容を詳細に記録に残すことで、後日再商談を行う際も、前回お客様と会話した内容を思い出すことができます。お客様にとっても、担当営業マンが前回の会話の内容を覚えてくれたということだけで、『ちゃんと自分のことを覚えてくれたんだ！』と感動し、その感動が営業マンに対する信頼へと変わっていきます。

まずは、

・商談案件はすべて記録に残すべし！

残念な営業マンが行っている案件管理 ～その② お客様からの連絡を待っている～
商談においてお客様から「一度考えてまた連絡します。」と言われることがありますが、このとき多くの営業マンが次のように返答します。「わかりました！またご連絡お待ちしておりますね。」
...私はいつも疑問に思っています。それは、

「お客様はいつの何を考えるのだらうか？」
「お客様はいつ連絡してくれるのだらうか？」

「お客様が連絡してくれるのは良いが、何について連絡をしてくださるのだらうか？」
そもそも、案件フォローというのは、お客様からのアクションを待つのではなく、自分からアクションを起こすことです。しかし、多くの営業マンが、お客様からの連絡待ちの状態に陥ります。この案件もフォロー中です。」と仰るのです。ただ待つだけでは、何をフォローしているのかわからない、疑問に思いませんか？

『できる営業マン』が行っている案件管理 ～その② 次のフォローアクションを決めている～

『できる営業マン』は、決してお客様からの連絡を待ちません。商談において即決できない場合は、必ず自分が次に連絡するタイミングを、「お客様と事前に同意しています。ポイント」は、商談時の商談の終わらせ方にあります。商談においてお客様から「一度考えてまた連絡します。」と仮に言われた場合、『できる営業マン』はお客様に次のように質問し、次の連絡するタイミングをお客様と合意します。
「ちなみに、現在お車の購入に際して、気になる点はないですか？」
「その点が解決した場合は、購入したいと考えていますか？」
「最終的にいつ頃購入判断できそうですか？」
「かしこまりました。それでは、私もXXが解決できる方法を『度々』提案させていただきますので、〇月〇日の〇時頃に、私からお電話をさせていただきますので、よろしくお願いします。」

このポイントは、

・お客様が何を検討している結論を出すのかを把握すべし！
・こちらから連絡する日時と理由を事前に合意すべし！

以上、紹介した4つのポイント、是非お試しいただければと思います。