



竹田陽一著
『ランチェスター弱者必勝の戦略』
ビジネス社（現在は、サンマーク出版の文庫本が入手しやすい。定価 509 円 / 税込み）

Corporate strategy: 『ランチェスター経営戦略』……………

NO. 1になることは計り知れない利益をもたらす

そのためにマーケットを細分化し戦力を集中して、その中で

NO. 1を目指すこと

投入する戦力を定量化して管理する

営業成果は、『訪問面会件数の2乗×営業技術』の公式で

求められる

……………

この考え方は、営業やマーケティングを数理的に捉えているのが特長です。これを一歩進めて、大坪版生保営業力の公式を考えました。

営業力 = コミュニケーション量の2乗 × 営業スキル + 資格・人脈

営業力に影響を与える最も重要な変数は、二乗で効いてくる『コミュニケーション量』です。営業スキルではなく、メッセージをどれだけ発信したかが勝負。要は、面談数や電話の本数、手紙の枚数等の単純作業の総量が成果を左右するわけです。

『単純作業の配置と時間配分を最適にすることで高い成果を上げられるはずだ、才能じゃない！（行動した）回数だ！』

駆け出しで営業スキルに自信のなかった当時の私にとって、希望の光が見えたような思いがしました。

これを実現するための仕組みには、元MDRT会長ジーン・マーン氏の『行動をポイント化して管理可能にする』という方法を採用しました。

相手と(着座で)面談する	3ポイント
アポイントを取る	2ポイント
相手と電話で話しをする	1ポイント
成約する	4ポイント
紹介を頂く	1ポイント
というものです。私は自分のルールとして、次の2つを加えました。	
肉筆の葉書	1ポイント
肉筆のメッセージ入り名刺を置いてくる	1ポイント

『20ポイントに達するまでその日の仕事を終わってはいけません！』ということで、コミュニケーションを一定数以上取らざるを得ない仕組みにしてみました。

この仕組みの導入で、顕著な変化は引き合い数の増加でした。紹介や追加申し込みが増加し、じっくり仕込んでいた見込み客にアプローチをしても断られることがほとんどなくなりました。案件のサイズは無理でも、数はコントロールできることを証明しました。

だから、諸君。まずは行動しよう！狙った社長をアポなしで尋ねてみよう！意外に会えることもある。会えなくても名刺にメッセージを書いて置いてくればいい。職域の受付に座って顔見知り挨拶するのモよし。或いは思い入れたっぷりに毛筆の葉書を書くもよし。常に神出鬼没であれ。必ず好運が降ってきます。