

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

お客さまにどう行動を起こして頂くか？

1. お客さまにどう行動を起こして頂くか？という悩み

・事業計画策定・実行支援を行っている中で、やらなければならないことは明確になっている一方、なかなか行動を起こされないお客さま

A社：原価管理を行って利益が出ている製品カテゴリ、出していないカテゴリを明確にし、受注を継続するかどうかの意思決定を早急に行う必要がある

B社：エリア内の売上シェアは断トツで高く、発注元との関係性も良好である一方、発注元との価格交渉は競合他社に先を越されており、営業活動を強化する必要がある

・行動に移せない理由(想像)：

協力者がおらず1人で進め方を考えられない？緊急性が低いと感じている？きっとどうにかなると楽観的にとらえている？面倒くさいと思っている？新しいことをすることへの不安？

→これらが解消されていなければ、お客さまが「納得」して新しい施策に取り組んでいるとは言えない

2. MCWAY をもとにした振り返り

・前職の仕事の進め方の名残から、みらいがやるべきこととお客さまがやるべきことを勝手に自分の中で線引きしていなかったか？計画策定の作業は十分行っている一方、お客さまの本音を感じ取って、さらに踏み込んで手を動かすが動きが足りていたか？

・お客さまの頭の中のモヤモヤや障害になっていることなどを適切に分解・整理して、提示できていたか？

3. 今後の行動

・相手が取り組みに納得しているか、丁寧に聞き取る、感じ取れるようアンテナを張る

・会議と会議の合間のフォローアップとして、お客さまとのコミュニケーションの機会を増やす(お客さまがZoomに慣れてきたのは追い風)

→これらの行動を大事にすることで、お客さまの売上にも、チームの売上にも貢献したい