

病院リネンの未来を考える



ホスピタルリネン倶楽部ニュース 相談ダイヤル 03-6903-7630で質問、ご注文を受 付けています。(月～金、10am～5pm)

第106号 発行日2011年
8月20日

発行：アブソーププラス日本/K.K.Jcommunications/Switch board K.K./
170-0004 東京都豊島区北大塚2-19-2 TEL03-6903-7630 FAX03-6903-6821

ホームページ：
<http://absorb-plusjapan.com>

「最強セールスの法則」(箱田忠昭著、

フォレスト出版) から一部抜粋。

ご無沙汰しております。アブソーププラスの五十嵐です。今年も後半に入りつつありますがいかがお過ごしでしょうか?3月11日以来、多くの皆様にとって2011年は特別な年となっているのではないかと思います。

被災された方でいまだに多くの方が避難所での生活を余儀なくされています。弊社でも売上金の一部を日本赤十字社を通じて寄付させていただいております。

6月頃から、関東でも暑さが厳しくなってきました。今年は残暑も厳しいようです。そのような中で、日夜、営業活動に励まれる方にとって何か役立つ方法が無いかと考えていました。

営業は、やはりどのようなビジネスでも基本です。しかしながら、業界によって大なり小なり違いが存在します。それでも、いくつかの共通することを実行していくことで、次第に効果は表れてくるものです。

ご紹介したいと思ったのは「最強セールスの法則」(箱田忠昭著)何年も前に読んだことのある本でしたが、読みやすく役に立つ内容だったので一部を抜粋します。

「ザイアンスの法則」

1. 人は、知らない人には攻撃的、批判的、冷淡に対応する。
2. 人は会えば会うほど好意を持つ。
3. 人は相手の人間的側面を知った時好意を持つ。

これは人間の行動パターンについてザイアンスという学者が説いたものです。

「よい人間関係を作るには、よく知り合うことが大切」だということです。

1について言うと、銀座に人が倒れていたとして知らない人だと多分誰かが助けるだろうと通りすぎる人が多いだろうが、もし知っている人ならすぐに助けに行くだろうということです。ですから営業マンとして顧客と親しくし、冷淡にされないようにしようということです。

2については、「売上は訪問回数の2乗に比例する」という法則があります。つまり会えば会うほど売上がアップしていくということです。

3については、日経新聞でトップセールスマンのセールストークを調べたところ「世間話8割、仕事の話2割、相手の話をよく聞くこと」という結果が出ました。つまり仕事以外の面をさらけ出していくことにより、人間的な側面を知ってもらい好意を抱いてもらい売れるセールスになっていくということです。これは、テレビに見る有名人が好かれたり、営業力があつたりすることです。また、一日ゴルフに行くと自然と親しくなることも同じ原理です。(裏へ)



“最強セールスを実現する方法とは？”

目次

「最強セールスの法則」とは？



オリジナル商品企画相談会のお知らせ

エアマット対応ニット製フィットシートが開発されました。

▼ アブソーププラスオリジナル商品企画相談会のお知らせ：

アブソーププラスでは、貴社にとっての差別化戦略としてオリジナル企画商品の提案を行ってまいります。
今や、病院・高齢者施設も差別化の時代です。それに合わせて、リネンサプライ業界も変容を迫られています。医療施設の担い手は、殆どが女性です。女性の感性に訴えかける商品企画、看護・介護する人の目線に立った商品開発を続けて33年の実績を持つアブソーププラスにお任せください。専任担当者が、貴社または、出張先に伺い、まずは、個別相談から始めさせていただきます。詳しくは裏面へ→

直通ダイヤル

03-6903-7630

(月～金、am10～pm5)



発行：アブソーププラス日本/K.K.Jcommunications/Switch board K.K./
170-0004 東京都豊島区北大塚2-19-2 TEL03-6903-7630 FAX03-6903-6821

ホームページ：
<http://absorb-plusjapan.com>

買いたいと思わせるプレゼンテ クニック

◎商品特徴の説明よりも「相手の利益」
を強調しよう！
セールストークの中で最も力があるのは
どのようなものでしょうか？
これは「相手の利益」にスポットをあて
るというトークになります。「人を見て法
を説け」というように、相手のメリット
を相手にあわせて伝えていくのです。例
えば、弊社のアブソーププラス防水シー
ツであれば、

***吸水力があるのでドローシート不要、
失禁が床やマットレスにこぼれないので
看護師さんもラクラクです。**

***両面とも、ラバー面が出ていないので
床ずれなどの対策にも効果的。**

***タオル地で無いので、毛羽立ったり、
洗い上がりがごわごわしないので患者さ
んにも評判がいい。**といった内容でしょ
うか？勿論、相手が事務長さんであれば
低価格でコスト削減や節電効果もあるな
ども言えると思います。また、アブソ
ーププラスのニット製吸汗フィットシー
ツの場合はいかがでしょうか？

***このニット製フィットシーツは日本で
いま、唯一綿が入っているので夏でも吸
汗しますから床ずれ対策にも最適です。**

***このニット製フィットシーツは、シン
ガポール製エラスチックゴムを縫いこん
でいるのでゴムが長持ちして、ベッド
メーカーが2人から1人で出来るよう
になります。**

***洗濯後に、アイロンをかけないので、
しわがなくて、床ずれの患者さんも背中
がしわで痛くないので大喜びです。**

といった感じです。

説得するには、「証拠」が不可欠
さらに強力なセールストークにするには

信用を得るだけの証拠を用意しておく必
要があります。

1. 商品、サービスに関連するもの
 2. 正確なもの
 3. 具体的なもの
 4. わかりやすいもの
- 例えば、①第三者の証言（お客様の声）
②展示物（サンプル等）
③事例（ユーザー、他病院、施設）
④写真（他施設写真）
⑤イラスト（使い方）
⑥雑誌記事（新聞や雑誌記事）
⑦保証書
⑧数字、グラフ（具体的利用者数）
⑨他社、他製品（比較対象商品）
トライアルクローズ

クロージングをする前にトライアルク
ローズをかけてみるべきです。順序は以
下です。

- ①一般的質問「どうですか？」「いかがで
すか？」と聞く
- ②ポイント質問「気に入られましたか？」
「ご満足いただけましたか？」具体的に
聞く
- ③魔法の質問「もし〜いつ頃になります
か？」「もし〜なに色がいいですか？」
「仮定」の質問をする。

以上のようにこちらの本の一部を抜粋さ
せていただきました。少し、内容は古い
感じもしますが営業では役立つ部分もあ
ります。ご関心がある場合は一度お手に
とってお読みください。では、弊社では
相談会を随時実施しております。お会い
できることを楽しみにしております。

（五十嵐）
商品企画相談会申し込み専用ダイヤル
03-6903-7630 月間先着5社様
*弊社見積り期限は2週間となります。ご
発注の際は再度見積り依頼をお願いします。
す。

目次

「最強セールスの法
則」とは？



オリジナル商品企画相
談会のお知らせ

**エアマット対応ニッ
ト製フィットシーツが開
発されました。**

▼ アブソーププラスオリ
ジナル商品企画相談会
のお知らせ：
アブソーププラスでは、
貴社にとっての差別化戦
略としてオリジナル企画
商品の提案を行っていま
す。
今や、病院・高齢者施設
も差別化の時代です。そ
れに合わせて、リネンサ
プライ業界も変容を迫ら
れています。医療施設の
担い手は、殆どが女性で
す。女性の感性に訴えか
ける商品企画、看護・介
護する人の目線に立った
商品開発を続けて33年の
実績を持つアブソープ
プラスにお任せください。
専任担当者が、貴社或い
は、出張先に伺い、まず
は、個別相談から始めさ
せていただきます。

直通ダイヤル
03-6903-7630
(月～金、am10～pm5)