

研修日報

(H20 3/24～4/16)

-今野 健史 版-

3/24 業務日報

■本日の行動

9:00～朝礼、掃除 9:20～研修内容の確認 10:30～地図作成、候補地リストアップ
14:00～八千代町、片岡町の周辺を調査。3件の候補地の地主を割り出す。

16:40 帰社 資料整理 17:10 帰宅

午後から候補地調査に出かけました。今日だけ武田さんが帯同してくれました。住宅地図を参考に候補地を見つけ、周辺住民に地主様の情報を尋ね3件割り出しました。事業の内容・料金などについてまだしっかり説明できないので、今日は地主様に当たるのは控えました。

■気付いたことや考えたこと

周辺住民に地主様の情報を尋ねたのですが、自分の自己紹介ができないことに気づきます。「それでお宅はどちらさま？」と聞かれたわけですが、しどろもどろでした。武田さんの対応を参考に、まずはしっかり自己紹介をできるようにします。事業内容、事業実績、自分のこと。この三点を盛り込んで、滑らかに言えるようスクリプトを作りたいと思います。

今日は車で調査地周辺にでかけ、歩いて回る方法をとりました。しかし、住宅地図から変わっている土地が多く、新たに見て回る事が重要だと思ったので、次回からは自転車で候補地調査に出かけたいと思います。

次回出社は木曜日です。午前中は自己紹介スクリプトの作成、候補地のリストアップ。午後からは中居町周辺に候補地調査に出かける予定です。

今日割り出した地主様へ、説明ができる自信をつけ早く当たりたいと思います。

3/27 業務日報

■今日の行動

8:40～ 行動予定を立てる 9:00～ 朝礼、掃除 9:20～ 資料準備

9:50～ 八千代町、片岡町、聖石町の候補地調査 (14件)

14:00～ 競馬場周辺、双葉町、上中居、岩押町、栄町の候補地調査 (34件)

16:40～ 帰社 候補地調査のデータをまとめる。地主様、管理者様に電話。

18:00～ 翌日の調査地をリストアップ。資料整理 ⇒ 帰宅

■気付いたことや考えたこと

今日は午前中に八千代町方面、午後は駅東口方面に候補地調査に出かけました。八千代町のほうは個人管理の駐車場が多く、駅東口は不動産会社の管理が多くありました。住宅地の方がやはり個人管理の駐車場が多いのかもしれませんが。空き地を駐車場にしていくのもそうですが、募集や管理に困っている個人管理の人たちにアプローチしていくのが効果的かと思いました。

あと周辺の人に聞き込むとき、「ごめんくださーい」「すみません」と少し声が高めのトーンだと良い顔で答えてくれる人が多かったです。

明日は午前中に八千代町、片岡町の地主様にアプローチし、午後からは下和田町、上佐野、下之城、上中居とリストアップした41件を回りたいと思います。

3/28 業務日報

■今日の行動

8:40～ 行動予定を立てる 9:00～朝礼、掃除 9:20～ 地主様コンタクトの準備
10:00～ 地主コンタクト 八千代町、片岡町周辺（訪問3件）（電話連絡2件）
13:00～ 上中居、双葉町周辺の土地調査 16:30～ 候補地調査データのまとめ
地主様のアプローチ方法考案 18:00～調査予定立案。日報作成 ⇒ 帰宅

■気付いたことや考えたこと

今日は初めて地主様にアプローチしました。厳しく追い返されることは無いものの、3件訪問しましたが、1件も話をさせてもらえませんでした。最初に訪問したTさんは「満車で、特に困ってることもない」と言っており難しいかもしれませんが、3件目のT様の月極は「何個か空があるものの、募集は自分のところでやる」との事で、少しは可能性があるかもしれません。アプローチの仕方を考えて、もう一度トライする価値はありそうです。

候補地調査については、昨日リストアップした下之城、上佐野、下和田町を回りきれず、23件の調査にとどまりました。車を置いて広範囲を歩いたのは非効率でした。次回は残した下之城、上佐野、下和田町を自転車で回ろうと思います。

駐車場を周り個人管理の駐車場を数件見つけるのですが、アプローチ方法をしっかり持っておらず、訪問でも、電話でも失敗しました。アプローチ方法についてよく考えて、スクリプト作成まで落とし込みます。それが出来ていないと上手く行く気がしません。土日に少し時間を作って考えてみようと思います。

午前中に地主アプローチ、午後に候補地調査というリズムを作っていきたいと思います。

来週は一層頑張ります。

3/31 業務日報

■ 本日の行動

8:40～ 行動予定を立てる 9:00～だんべーwebカードの処理
13:00～ 駐車場リスト整理、地主さん電話アポ。
14:30～ 候補地調査（下和田、和田多中町、上佐野周辺）。
17:00～ 帰社 候補地データをまとめ、翌日の資料作成。⇒帰宅

■ 気付いたことや考えたこと

今日は個人管理の方に電話でアポをとりにいきました。しかし、電話だと表情も見えないので、粘りづらく会うまでが難しそうです。

明日からは飛び込みでお話伺おうと思います。あと、今日回った下和田の辺りは個人管理の方も多くいるようです。

明日は八千代町、片岡町の個人管理の方を飛び込みで訪ねます。資料や話の流れをしっかり準備して明日は向かおうと思います。

4/1 業務日報

■本日の行動

8:40～行動予定を立てる 9:00～資料準備
10:00～八千代町、片岡町、聖石町の地主様訪問。（2件不在1件打診も断られる）
続けて候補地調査（石原町）

14:00～ 候補地調査（相生町→九蔵町→末広町→飯塚町方面）

18:30～ 候補地データをまとめ、翌日の当たる地主様を決める⇒帰宅

■気付いたことや考えたこと

3件中1件、断られはしましたが、今日は初めて駐車場事業の話聞いていただけました。「新入社員で地主様に挨拶させてもらっております！」という感じで乗り込んでいったら、一応話は聞いて頂けました。ただ、特に変える理由もなかったようでした。それと、明るめのスーツに替えたのも良かったかもしれません。自己紹介で壁をなくして、聞いてもらえるようにがんばります。

午後は半日かけて候補地調査をしました。相生町から飯塚方面まで、全部で56箇所を見ました。管理人の看板が張っていないところも多く、少し参りました。個人管理人も駅東口周辺に比べると、多かったように思います。

調査には出るのですが、まだ契約の「け」の字も見えてこないの、明日からアプローチを頑張っていきたいと思います。

明日は、調査で溜めたデータを基に5件の地主さん訪問、10件の電話アポ取りをします。

4/2 業務日報

■本日の目標／9人の地主さんと会って、説明を聞いていただく。

■本日の行動

8:40～行動予定立案 9:00～ 武田さんとミーティング 11:30～地主様割り出し
13:00～地主様コンタクト 17:30～地主様リストの作成。19:30～再び武田さんとミーティング 20:40 日報作成 → 帰宅

■本日の成果／9件中6人の地主様と会う。（3件目的に届いていない。）

■感じたことや考えたこと

午前中にミーティングをして、一週間の反省と今後の行動指針を詰めました。先週の動きを見ても、地主様と会っている数が少なく、このままでは良くないとしっかり認識しました。4件の駐車場成約が目的なので、少なく見積もっても40人の地主様と会う必要があります。今後は積極的にコンタクトを行います。

また、電話アポから訪問につなげる自信があまり無かったので、電話リストに載せていた地主様をタウンページや住宅地図から割り出すことにしました。もちろん同時進行で電話スキルも、夜にスクリプトを作るなど高めてはいきますが、なるべくその方向でやっていこうと思います。

朝に立てた数字には届きませんでした。今日は6人の地主様に会いました。次に繋がる話が出来たのは1件だけでしたが、会いに行くことの抵抗は小さくなりましたし、自信になりました。説明だけではチラシや広告と一緒に、平行して話の流れを考え、自分の言葉でサービスの価値を伝えるよう準備します。

■明日の予定／地主様訪問 新規…3件 今日お会いできなかった地主様…3件
今日のミーティングは良いきっかけになりました。より一層頑張っていきます。

4/3 業務日報

■本日の目標／6人の地主様と会う。

■本日の行動

8:40～行動予定立案 9:30～地主様訪問⇒8件 12:30～候補地調査（竜見町）

13:00～ 小打合せ⇒日報⇒帰社

■本日の成果／8件訪問 2件お話できた。（4件目的に届いていない。）

■ 感じたことや考えたこと

昨日から地主様回りに力を入れました。不在のところにもメッセージを入れた名刺とビラ一枚をおくようにしています。次回訪問時や電話連絡の際にコミュニケーションの種に出来るかと思えます。壁をなくしていくコミュニケーションこそ僕の得意技だと思っているので、工夫しながら頑張ります。

地主様を回ってはいますが、詳しい話まで聞いてもらえる事がまだまだ少ないです。何日かまとまった時間があるので、商談の流れをイメージしてスクリプトを作ってきます。

次回のお社は月曜日になります。

■次回の予定

午前から昼にかけて候補地調査、夕方から地主様回りに行きます。来週中に1件取ります。

4/7 業務日報

■本日の目標／まだ会っていない地主様へのアプローチ。

一週間の大まかな予定を立てる。

■本日の行動

8:50～出勤 10:30～地主様コンタクト 12:30～一週間の行動予定を立てる。

15:00～ 候補地調査（市役所周辺） 17:00～地主様訪問用の資料準備

19:30～ 日報作成⇒資料準備⇒帰社

■今日の成果

2件お会いできましたが、ダメでした。初めて強烈に断られました。

一週間の大まかな予定は立てられました。

■ 感じたことや考えたこと

前回出勤時の木曜にきっちり予定を立てなかったのが、朝に「さて何しよう」となってしまい、仕事が非効率になりました。朝一応の計画は立てましたが、行き当たりばったりな感じでした。自分はしっかり事前に計画を立てないと動けない人間だと再認識したので、大まかですが一週間の予定を立てました。

地主様とお会いするのですが、今は軽く断られた後の粘り腰がないので、考える必要があると思いました。

「今は間に合ってます・・・」「自分たちでやりますので・・・」のあと何とかなげるように今日中に考えます。

■明日のスケジュール

8:40～訪問ルート作成⇒資料準備 9:30～ 候補地調査（若松・新田・八島町）

15:00～地主様コンタクト訪問 7件 橋向こう方面⇒北駅周辺⇒岩押

18:30～電話アポ、データ整理、資料準備 19:30～日報作成⇒ 帰宅

明日以降は電話や資料整理以外、オフィスに居ない様な状況を作っていきます。

4/8 業務日報

■本日の目標／立てたスケジュールを全うする。

■本日の行動

8:50～ 出社⇒資料準備 9:30～ 候補地調査（問屋町周辺）

15:00～地主様コンタクト 訪問数 8件／商談数 6件

18:00～電話アポ 5件⇒商談約束 1件 18:40～日報作成⇒帰宅

■感じたことや考えたこと

昨日立てた予定では、午前中に若松町・新田町・八島町（道が細く、込んでいる）に自転車で出掛ける予定でしたが、今朝の雨を考えて、問屋町と江木町方面に車で調査に行くよう切り替えました。

問屋町の辺りは回りきりましたが、江木町、中居町の方面はいくつか残してしまいました。やはり自転車のほうが効率的です。

今日は比較的多くの地主様に会うことが出来ました。訪問の時間を夕方あたりにした効果かもしれません。明日以降もこの時間に訪問したいと思います。

地主様の住所を割り出せていない5件には電話をしました。5件中1件と率が低いので、もうちょっとスクリプトを工夫します。

複数回訪問していると、（意識過剰かもしれませんが）断られてはいるが、嫌われてはいないと感じることがあります。T様、O様には"自分専用モデル"と意識してもらえるような提案資料を作って持っていこうと思います。

3週目にしようやく、動けるようになってきたかもしれません。（まだ結果は出せていませんが…）やはりスケジュールを組んだことによって、雨でも大きく狂わされず、またテンション高く仕事に入れたような気がします。「仕事の8割は段取り」と以前社長が言っていたのですが、いま実感というか、浸透しました。

■明日のスケジュール

8:40～訪問ルートを作成⇒資料準備 9:30～候補地調査（若松・新田・八島町）

15:00～ 地主様コンタクト 5件 18:30～電話アポ、データ整理、資料準備

19:30～ 日報作成⇒ 帰宅

明日は晴れるようなので、自転車で出掛けまーす！

4/9 業務日報

■本日の目標

スケジュール通りに行動する。

■本日の行動

8:40～ 訪問ルートを作成⇒資料準備 9:30～候補地調査（若松・新田・八島町）

15：00～地主様コンタクト 18：30～電話アポ、データ整理、資料準備、日報作成⇒ 帰宅

ほぼ計画通りに動くことが出来ました。

■今日の成果

○地主様と会う

(a) 再訪問・・・2件

(b) 新規訪問・・・6件（うち4件は調査中に飛込み）

○電話アポイントメント／3件連絡も0件

■感じたことや考えたこと

○調査に関して

効率的に動けるようになってきたように思います。また調査中にそのまま飛び込む形のほうが時間に無駄が無く、また勢いに乗れるので良かったかもしれません。それと、地図を見ながら一つ一つ潰していく調査も良いですが、周りを目を光らせながら自転車で走って見つけていくのも効果的かと思いました。

○地主さんコンタクトについて

今日は初めて「任せてみるのも良いかもね・・・」と言う方にお会いできました（T様）。いくつか回っていると、中にはこういう方もいるのだなと思うことが出来ました。

あと、飛込みで入ってお話した後、電話番号を聞き忘れることがあるので気をつけます。

■明日の予定

8:40～ 訪問ルート作成⇒資料準備 9:30～ 候補地調査（江木町・中居町方面）

14：00～手紙作成 15：00～地主様コンタクト／再訪問…3件 新規…1件

18：30～電話アポ、データ整理、資料準備、日報作成⇒ 帰宅

今週もあと2営業日となりました。

なんとか1件今週中に取れるよう、動きながら考えます！

4/10 業務日報

■今日の目標 商談精度を上げられる。地主様コンタクト4件（再訪問）

■今日の行動

9：00 出社⇒スケジュール作成 9：30～ プレゼン資料作成 10：40～資料作成
16：00～地主様コンタクト⇒4件 18：30～ 日報作成、データ整理⇒帰宅

■今日の成果

プレゼン資料はある程度できました。もう少しブラッシュアップします。訪問は予定通り4件行きましたが、会えた地主さんは1件です。

■感じたことや考えたこと

今日は朝から雨が降っていたので、予定を切り替えました。前回雨の中調査に出かけましたが、効率が悪くあまり回れなかったので、今回は商談精度を上げられるよう資料を作ることにしました。まだ完成ではないですがイラストを使った資料で、歳を取った地主さまにも見やすいものになりました。

今後も雨の場合、午前中は精度を高めるような準備をしていきたいと思います。

■明日の予定

8:40～ 訪問ルートを作成⇒資料準備 9:30～ 候補地調査（江木町・中居町方面）

15：00～地主様コンタクト⇒4件 18：30～電話アポ、データ整理、資料準備

19：00～日報作成⇒ 帰宅

明日は検討中のT様のところに行きます。制約に向け最大限頑張ります。

4/11 業務日報

■本日の目標／1件の成約

■本日の行動

8:40～ 訪問ルート作成 9:30～候補地調査（江木町・中居町・高関・矢中方面）

12：00～会社で資料作成 15：00～ 地主様コンタクト⇒5件

18：30～電話アポ、データ整理、資料準備 19：00～契約書の内容を確認⇒帰宅

■今日の成果

成約とまでは行かなかったが、了承をいただけた。月曜に契約。

■感じたことや考えたこと

2回目の訪問というのが大事なのかと思いました。1回目はまず断られます。でもそこで「はい、そうですか」ではダメで、どうして魅力的じゃないのか、何処の部分に引っかかっているのかを掴む事が大切です。そこに対応したものを2回目に持っていく。そうすると少し理解してくれるのかなと思いました。

T様のケースは、前回渡した資料自体、見にくく大変だとおっしゃっていました。それに応じて今回、少し見やすく作ったのですが、それに喜んでくださいました。了承いただけたのもその部分が大きいかと思います。

人が買う理由は、サービス如何だけじゃないのかなと思います。

■来週の予定

土日で考えます。

月曜の契約までに、しっかりイメージして臨みたいと思います。

4/16 業務日報

■本日の目標／・T様との商談・T様駐車場ビラ配り・地主様引継ぎ

■本日の行動

9:00～ 研修レポート手直し⇒提出

10:00～ T様商談 ⇒ 新たに17,000円の区画を成約!

12:00～ 昼食 (駐車場事業部のみなさまと)

14:00～ 武田さんに地主様引継ぎ 14:30～ T様駐車場ビラ配り

16:45 帰社 日報作成 ⇒ 帰宅

■今日の成果

ビラ配り、地主様引継ぎは終わりました。

T様とまた新たに成約できたのは良かったです。(17,000円の駐車場は管理駐車場の中で最高額だそうです。船越谷さんもビックリ!)

昨日Webにアップしたところ、普通車利用の方からお問い合わせがあり、それを基に空き区画の交渉に臨み成約に結び付けました。今回は自分一人で行ったのですが、一昨日契約を交わす際に信頼いただいていたからか商談もスムーズに行きました。そして午後には申し込んでいただいた利用者の契約が決まりました。

自分がいるうちに売り上げが立つのを見られたのは良かったです。少しではありますが貢献につながり、嬉しかったです。

■感じたことや考えたこと

既に利用したい方がいることで、自信を持って商談に望めますし、話もスムーズに進みやすいと感じました。ニーズがある状況を分かりやすく示せば、やはり成約に近づきやすいのかと思いました。

■最後に

武田さん、3週間ありがとうございました。少し成長できたように思います。

業務のほうは正直辛く感じたこともありますが、船越谷さんをはじめエスクの皆さん、労務センターの皆さんのおかげで楽しくやることができました。本当にいろいろとお世話になりました。

学んだことを活かし、だんべーに戻って活躍します。では、今後ともよろしくお祈りします。

今野 健史

4/14 業務日報

■本日の目標／T様の駐車場成約

■本日の行動

8:40～ 地主訪問ルートを作成⇒資料準備 9:30～ 候補地調査

11:00～ T様契約準備

13:30～ T様商談 ⇒ 成約!

15:00～ 地主様コンタクト⇒2件 18:30～成約PKの資料整理⇒帰宅

■今日の成果

ようやく1件成約!同行していただいた武田さんのお力添えが大きいです。

■感じたことや考えたこと

約3週間ほど研修を続け、ようやく取れた一件ですので、本当に嬉しかったです。始めたころは何処に地主様がいるのかと途方もない思いをしましたが、成約できてそのような気持ちも吹っ飛んだような気がします。契約受注でモチベーションの高まりを実感し、会社に戻っても契約を取って学び、というのを繰り返していきたいと思います。

■明日・明後日の予定

- ① 複数回当たってきた地主様の商談及びケア
- ② 営業資料の作成
- ③ 研修で学んだことのレポート

明日・明後日で研修を終え、木曜日からはイトrendに戻って再び営業活動がんばります。

4/15 業務日報

■本日の目標／・K様コンタクト・研修レポート作成・営業データのまとめ

■本日の行動

8:40～ 行動予定を作る 9:30～ 地主様データまとめる

11:00～ T様契約準備

13:00～ K様宅 訪問 15:00～ 研修レポート作成

18:30～ T様ビラ作成 21:00 帰宅

■今日の成果

目標にあげたものはやりきりました。

■明日の予定

10:00～ T様の駐車場ビラ配り T様と普通車用駐車場の商談

12:00～ 昼食 with 駐車場事業部の方々

15:00～ 帰宅

明日でいよいよ終了です。

最後にT様と商談があるので、そちらも抜かりなくやります!

こんにちは、お世話になります。

柴田社長からの
お礼文です。

今野の研修、大変お世話になりました。ありがとうございました。
成果も出せて、自信につながったようで良い容で、本業の方に入れるのではな
いかと思います。

とりあえずお礼まで。

今後ともご指導・ご鞭撻の程、よろしくお願い致します。

(株)群馬イートレンド 柴田 博光

柴田社長へ

今野君研修の件

毎日の彼のレポートを見ると、この16日間の成長振りが良くわかります。

最初はなかなかうまくいかない様子が見て取れます。

きっと軽く考えていた1件の契約が、思いのほか簡単ではなくあせりがでてくる。そして頭で
考えて何とかしようと思いがくのですがうまくいかない。やがて、頭ではなく足、そして口
を使うことを理解し必死に飛び込みを繰り返す。そして、2週間が過ぎるなかで
社長がどうしたものかと私に連絡をされました。

彼が今までの殻を破れるまで今一步のところまで来ていることをちゃんと理解さ
れ当初の予定を延ばして、研修を続けることを決定されましたね。

この社長の決断こそが、たいしたものなのです。

この社長の決断がなければ、今回の成果はありませんでした。

結局のところ、この研修とは参加した本人以上に、『社員の成長をじっと見守る』
という研修に出した社長の鍛錬でもあります。

そしてその日から2日後彼は契約を受注します。まるでTVドラマのような営業研
修になりました。

またこのような機会が出来ることを楽しみにしています。

株式会社エスク 代表取締役須田知身