

報告者：土方千代子

こんにちは、Bグループ「お役立ち隊」リーダーの土方です。

お役立ち隊は、池田芳一さん、岡田怜さん、田原肇さん、吉田俊雄さん、土方千代子の5名で活動しています。

私たちは、お盆真っ盛りの8月15日から活動を開始しました。現在は1ヵ月半を迎えるところです。これから、カンファレンスまでの1箇月の間に、お役立ち隊メンバーの奮闘を少しでもお伝えできればと思います。

お役立ち隊は、現在、2社の企業に対して支援を行っています。

今回は、企業から訪問をご快諾いただけるまでについてご報告します。

企画スタート前は、支援候補が何社かあってその企業に対してカンファレンスまでに支援をする
と”勝手な思い込み”をしてました。殆どのメンバーがそうだったようです。

ところが、8月12日に実行委員の方々にお会いし、企画内容を聞いてみて ”びっくり((+_+))”
自分たちで支援先を見つけてくださいとのこと ”えええ!!!”

救いは、実行委員の方々がWebで公開されている企業一覧をまとめてご紹介いただけたことです。

私たちは、その一覧をとっかかりに企業にアプローチすることになりました。

まず、お役立ち隊メンバーがそれぞれ、メールでご挨拶を試みたり、電話を試みたりと試行錯誤を行いました。

これは通常の営業マンが行うようなセールス活動です。ITCの研修では、企業との初めての関係構築についてはふれられていないのですよね。これが結構ヘビーなんです。

ブルルルル・・・

「はい、企業です。」

「ITコーディネータの・・・」

「うちは、ITは結構です！」

っていう感じです。えっ、ITコーディネータでは駄目・・・!!!

このときは、ITコーディネータ協会を恨めしく想いました(すみません、恨みはないのですが、そのときは辛かったんです)。

私は、コンサルティングを仕事として行っています。そこでは、お客様から相談がなくこちらからアプローチを仕掛けるのはとても困難です。ましてや、ITコーディネータで企業の経営者の方にお話をさせていただくのですから、電話やメールでのアプローチで、そう簡単に「よし、会いましょう」って言ってくれるはずがありませんよね。

それでも、電話やメールで何度も説明しながら、7社の訪問許可をとりつけ、19社に訪問しました。

数字がおかしい・・・って、お気付きですよ。

実は、11社は直接企業に出向き、カンファレンスやITCの説明をさせていただきました。

その中で、力を発揮したのは、大田区在住のメンバーです。やはり地元は強いです、大田区をよくご存知で、担当分を全部訪問しました。

次に営業経験のあるメンバー。営業アプローチの厳しさをよくわかってました。車にて、たくさんのお社を回りました。私の担当分も一緒に回っていただきました。

その他に、メールと電話でのきめ細やかなアプローチを実施したり、担当分を電話集中作戦で、訪問をとりつけました。そして、メンバーそれぞれが訪問OKをとりつけました。

直接訪問は、企業が見れるメリットはありますが、社長に会えないというデメリットもあることが当然ながらわかりました。大田区企業の経営者は飛び回っていたりして、とても忙しいんです。また、電話でお約束しないといらっしゃってもなかなか会わせていただけないこともわかりました。

電話で、”わけもわからないITコーディネータに興味を持っていただき、お会いする約束をとりつける”これは、企業との関係構築上で一番初めにぶつかる壁だということを再認識しました。