

# もう一つの解体新書

## ～新規獲得 営業編～

監理団体職員向け（新人・中堅共通）

中間管理職や上司の方の新人教育にも

『非営利』のため、表立って営業してはいけない本事業において、  
いかにして顧客を獲得すべきか  
（ご自身で獲得できる方や、客先を増やす必要のない先には無用の長物です。）

**【取扱注意】**

(今回のご案内は、内容が内容なので、ごくごくシンプルです。)

どれだけキレイ事いっていても、食えなきゃどうしようもない...

## 目標は3カ月から半年以内に、 受注先5件の目標設定です。

あくまで監理団体の新人職員が、  
非営利事業であるにもかかわらず  
新規獲得を目指させられても、  
キレイ事だけでは  
とても受注できないので、

私が、今、新人の監理団体職員になった場合、  
私が、今、監理団体の責任者となり、営業指南をすべき立場であった場合、

どう営業をかけるか（かけさせるか）について、  
マジメに現実的に考えてみたものです。

せっかく営業で入社しても、思うように数字をあげられない新人の方、  
またせっかく営業を雇っても新人教育もままならない監理団体の責任者  
は、

入社した新人営業マンへの、

## 『具体的な顧客獲得 共育指南書』

として、ご活用いただければと思い、作成させていただきました。

中堅どころの方々も、ご自身の開拓の仕方が頭打ちになっていたり、現状  
に甘んじていることに飽きてきた方は、新規獲得の足しにしたり、後輩指  
導のためにもご参考になさってください。

スーパーな人にしかできない手法ではなく、

フツーに頑張ればできる手法を書いてみたつもりです。

ただし...

●決して結果を約束できるはずありません。

保証や補償を必要とする方は、ご遠慮ください...と言っても、誰も保証  
(補償) はできませんが👊

ただ、なるほど～、ここまでののかとか、こう考えればいいのかなど、  
何かしらヒントや気づきになる内容を詰め込みました。

そして、私のブログタイトル通り、「言えないこと」まで含めてみました。

●こちらは私、個人で作成しています。

立場があっては言いにくいことが多すぎて、とても他の方にご協力は仰  
げませんので、その旨、ご注意ください。

●法は許容範囲内をくぐってください。

決して明らかなイリーガル行為は「営業編」といえど、やってはいけま  
せん！注:本ご案内は法令違反を促しているわけでは決してありません。  
(そもそも営業編、とうたっている行為そのものがイリーガルだと言い出  
すとキリがないので、その点をご容赦くださいね。汗)

本来はお勧めできなかつたりする手法も、反面教師として触れています。よって、行為を実行され  
たとしても、当方では一切の責任は負えません。

また、私のせいにされても何もできません。

くれぐれもご承知おきください。

的外れなことを考え、悩み、遠回りして無駄な努力に励み、時間とコストばかりイタズラに過ぎて  
いくよりも、さっさと学んで一つ一つトライしたほうが近道なのは変わりありません。

<提供内容>

## 専用限定サイト 17Pのみ

(初めに 4P、本編 6P、注意事項 2P、補足 5P)

初めに

自分の所得は自ら稼ぐ！

目標設定

大前提その1

大前提その2

本編

① リサーチ

② リストアップ

③ ツール

④ 飛込訪問 (苦手な方へ)

⑤ 刈り取り

⑥ 切り替え誘導

注意事項【必見】

注：営業行為は厳禁

注：手っ取り早い手法（おススメしません）

## 補足

★最終的な理想形

★使えるものは使う

★上司としての部下の「育成」方法

★上司としての部下の「育成」方法 その2

★受入企業の姿勢の変え方、他

想像がつく方もいらっしゃるかもしれませんが、  
たぶん、同じではありません。

同じであっても、少し違うと思われれます。苦笑

※後々、増えたり、追記、修正（時代の変化に応じて）などがあるかもしれません。

（お問い合わせフォームは用意されています。）

注：内容が内容だけに、コンテンツは解体新書本編と比べてボリューム（量）は比べるまでもなくコンパクトになりますが、その分、濃密ですので、何度も何度も読み返していただくことをお勧めします。二度目三度目と回数を重ねるほどに、気づきや学びが増えると思われれます。

また、提供後、基本的にアップデートなどはありません。

その分、閲覧可能期日なども設けず、許される限り、限定公開を継続します。

## <費用（ご支援金）>

当方の様々な活動へのご支援を募っております。

（警鐘と啓蒙など業界の健全化への活動、  
並びに最新情報やその対応への情報共有、情報交換の場の運営など）

解体新書会員は2万円（税込） →お申し込みは[コチラ](#)

非会員は 3万円（税込） →お申し込みは[コチラ](#)

\*非会員の方が、解体新書本編への同時参加にてご支援いただける場合は、  
5万円（本編3万円+会員価格2万円）にて対応させていただきます。  
その旨、当方までメールにてご依頼ください。  
別に決済リンクをお送りさせていただきます。

注：外国人技能実習機構、並びにJITCOのHPを隅から隅まで、一通り読み込んだり、実際に各書面を記載してみたり、業界を調べてみたりと、手間暇や労力を惜しむ方は、謹んでご遠慮願います。

注：読んだらインスタントに受注できると勘違いしている方もご遠慮くださいませ。

注：非会員の方が誤って会員価格にてお申込みいただいた場合は、発覚次第、閲覧権限を取り消し、返金にも対応いたしかねますこと、ご承知おきくださいませ。

最後に、

あくまでも理想的な最終系は、顧客候補先が自ら、アナタをご指名で、お  
願いしますと、依頼を申し出てくる状態です。

(組合などの団体のそもそもの存在意義は、その団体が、一企業では難しく、一般的な企業活動と  
は別の趣旨にて取り組んでいることです。

その趣旨に賛同するからこそ、自発的に企業が加盟員となっています。

つまり、加盟員は、加盟する団体に自ら協力することが、本来であれば当然なのです。)

当然のことながら、理想的最終系まで辿り着くためには、それ相応の時間  
と労力と知恵と工夫を、幾重にも積み重ねることが必要です。

しかしながら、目指すはその理想形であっても、そのための道のりの第一  
歩として、お客をつかまえないければ、何も始まりません。

食っていけなければ、道のりすら歩めません。

客先を増やして、一定の規模の利益を追求せねば、職員ごとに昇給すらま  
まなりません。

リソースを無駄に費やすよりは、より効果的、効率的、経済的、良心的に、  
その目指す道のりを歩むべきでしょう。

片道切符の迷惑をまき散らす団体にならぬよう、

堅実な顧客獲得の足しになれば幸いです。