

なぜ、新規開拓をしないのか

減り続ける紹介件数、多忙理由に開拓なおざり



知り合いの代理店に純新規開拓のやり方を聞くと、大抵の場合「既契約者の方からの紹介です」という答えが返ってきます。続けて「それでは5年前の紹介件数と現在の紹介件数はどうですか?」と聞きますと、ほぼ全員が「減っています」と言われます。

ではどうやって紹介件数を増やす行動をしていますかと聞くと「・・・」。紹介件数が減っているのだから、他の方法で純新規開拓をしなければなりませんね。そのためにどんな方法で行動していますかと聞くと、これも「・・・」という答えです。

そこで今まで私が実践してきたやり方を説明し、チャレンジしてみませんかと問い掛けると、かえってくる答えは決まっています。

手形、小切手について知る

得意先の資金繰りを応援する

代理店が法人化したときに、代理店口座として法人名の銀行口座を作ります。そのときに、法人なので小切手と約束手形が必要だというと、銀行は当然「代理店は現金商売なので小切手や約束手形が必要なのですか」と言ってきます。

そんなときは、既契約者のなかで、その銀行に親しい人がいたら協力を依頼して支給してもらいます。そして、一度支払い先に手形を渡したり、手形融資をしてみると社長の悩みのいくらかを知るきっかけになります。そんな体験の中で、手形の差し替えをアドバイスして社長に気に入られたことがあります。

仕入れ先の支払いに困った社長は銀行も割り引いてくれない手形を何とか現金化できないかと相談してきました。そこで手形割引業者を紹介しました。割引率は年14%にもなっていました。先立つお金が欲しいなら仕方がありません。

ところが、2週間後に手形割引業者に渡した手形よりも格が上の手形が入ることが分かりました。早速、手形一枚ではなく同額、同期日で二枚に分けて振り出してくれるようお願いするようアドバイスしました。