

開拓のスイッチを入れる！

meiji宅配ジャーナル

「meiji宅配ジャーナル」は、
開拓のスイッチとなるような
お役立ち情報をお届けします！

第9号

販売店様にお聞きました!!

配達スタッフの方が 開拓活動を行うコツ

～Part 1～

将来を見据えたさらなるお店の成長のためには、開拓スタッフだけでなく、配達スタッフや事務スタッフによるお店全体の開拓活動が必要になってきています。そこで、今回は配達スタッフの方が実際開拓活動を行っている販売店様の取材を通して、配達スタッフの方が開拓を行うための仕組みとヒントを聞いてきました。

★取材させていただいた戸井乳業のスタッフの皆様

戸井乳業 古河宅配センター
高田 直美センター長

戸井乳業 古河宅配センター
佐々木 美紀子さん

戸井乳業 古河宅配センター
山口 茂子さん

配達曜日以外に目標を決めて サンプル配布・回収を実施

Q、配達をされている中で、どのようにして開拓活動を行っているのですか？

佐々木さん「月・水・金で配達をやっているので、開拓は火・木の午前中で行っています。火・木予定がある日は、配達日の午後に行っていますね。」

山口さん「私は、決まっているのではありませんが、基本は配達曜日以外に週1～2回行っています。」

Q、配達曜日以外の日にわざわざ出てきて開拓を行っているのですか？

高田センター長「うちは、月に4軒以上成約すると業績手当がついてきます。それに、月4軒成約を年間通してやると、年度末に商品券などももらえます。それがスタッフには魅力的になっていて、月4軒成約を目標にやってくれています。」

佐々木さん「その月4軒成約を目標に、1日12セットは配るようにしています。」

山口さん「私は、1日5～8セットくらいですね。地域によっては全く配れないなんてところもありますよ（笑）」



グループで開拓活動 皆で協力して軒数を維持

Q、開拓をおこなっていると、断られて辛いと思うことはありませんか？

山口さん「グループで開拓を行っているので、楽しくやっています。」

Q、どのように、グループで開拓を行っているのですか？

高田センター長「配達スタッフで3人くらいのグループを作って、開拓を行ってもらっています。佐々木と山口は、そのグループのリーダーをやっています。」

山口さん「グループの中で、この日やるから来てねと、リーダーが声をかけ、やりたい人が集まって一緒に開拓を行っています。」

佐々木さん「サンプル配布後には食事会をやって、こうだった、あーだったとか話していますね。」

高田センター長「リーダーの存在は大きいと思います。私は配達コースを持っていないので、リーダーの口から軒数が減れば給料も減ってしまうから、新規を獲得しないといけないと言ってくれるので、心強いですね。」

佐々木さん「新人の子は軒数を維持するだけでも大変なので、グループで少ない配達コースに行くと、コースを埋めていく。皆で協力して軒数を減らさないようにしています。」

上達の実訣は、上手な人の 真似をして、回数をこなすこと

Q、新人さんの教育もリーダーさんがやっているのですか？

佐々木さん「そうですね。まず配達を覚えてもらってから、開拓の研修を1日3時間くらい計4回行います。リーダーによって開拓トークも違うので、2回やったら、今度は別のリーダーが2回行います。」

山口さん「後ろについてもらい、まず見本を見せて、その後真似して行ってもらいます。ピンポンを押せない子が多いのですが、怖がることないよって、回数こなさなければ話せないからって言っていますね。」

高田センター長「盗めるところはどんどん盗めと言っています。開拓は、マニュアルがあるようでないので、目で見て行動しないとできないので。だからこそ、苦労して一番最初に取れた時は感動していました。」



Q、採用の際、面接に来たときに開拓をやると言われて嫌がる方はいませんか？

高田センター長「中には断られる人もいます。営業やると聞いてませんって。でも、皆もやっているし、開拓すればお給料もよくなるし、配達をしながらあいている時間にやるんだって言うと、案外すんなりと受け入れてくる子がほとんどですね。いかに大変じゃないって思わせることが大切です。」

