

ヒアリングに時間たっぷり | 本多 正学さん (有)本多石材店専務

私の 流儀



墓石販売を手掛ける(有)本多石材店（安来市伯太町東母里）の本多修社長の長男で、現在は専務。現場での営業活動も行っており、顧客満足度を高めるために重視するのが、相手の目線に立ったヒアリングだ。

ヒアリングは設計や見積もりを経て契約に至る前段で、商談の成否を左右する重要な業務。墓石の品質や産地、形状など顧客が求めることをじっくりと聞き出す。長い顧客で2年を要するという。「一生、形が残る物だから、より良い物を届ける」と肝に銘じ、さまざまな要望を踏まえながら高品質の商品を提案する。

同社は近年まで、ヒアリングに時間をかける営業スタイルではなかった。単価が安くても数を多く売るといった従来のやり方では今後、業界で生き残れないと考え、自身の判断で変えた。「さばくように売る営業は利益率が低く、長い目で見て経営的リスクが大きい。自社、顧客の双方にメリットがあるかたちで商品を提供したい」。後継者としての自覚は十分だ。29歳。

（小村海）

好評につき今年も「春夏号」発行

出版、広告代理業の(株)メリット（松江市古志原町、柏井光社長）と松江市が「不昧公200年祭」に合わせて製作した無料配布冊子「松江 CHA no YUめぐり」が好評だ。抹茶を使った飲料や料理を提供する市内の店舗を紹介する内容で、2018年に「春夏号」と「秋冬号」を各1万部発行。好評を受け、今年も「春夏号」を発行するほか、掲載店舗情報をウェブ化する。

抹茶を使ったスイーツやパンを味わえるカフェやパン店、創作カクテルを提供するバーなどを写真入りで紹介。店舗の場所や主要観光地を盛り込んだ簡易地図も載せている。掲載店のほか、主要観光地と市内の旅館・ホテルなど約25施設に配置した。

春夏号（B5判18ページ）に44店舗を載せたところ反響が大きく、秋冬号（同30ページ）は新たに38店舗を加えて82店舗を掲載した。第3弾となる今年の春夏号は4月発行の予定で、前号に載せた82店舗に新たな店舗を加え、メニューなども切り替える。ウェブ化はスマートフォンを使って店を探す人が多いことを踏まえ、専用ホームページに掲載店情報を集めることを想定している。

業界アラカルト
à la carte



「松江 CHA no YUめぐり」の秋冬号。4月には今年の春夏号を発行する