

ニュースリリース
2012年5月28日
株式会社インクルーズ

報道関係者各位

スマートフォンアプリ向け電子書籍
『ダメな奴ほどよく売れる』を App Store にリリース！
現在リリースセールを開催中！94%オフで販売!!

モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業を中心に、事業展開している株式会社インクルーズ(本社:東京都渋谷区、代表取締役:中村徳一、03-5459-7500、以下インクルーズ)とゴマブックス株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役:嬉野勝美、03-6852-6460、以下ゴマブックス)は、

スマートフォンアプリによる電子書籍配信として、『ダメな奴ほどよく売れる』(是永 英治=著 ゴマブックス=刊)の iPhone/iPad 向け電子書籍版を5月28日にリリースいたしました。

■ サービスについて



【アプリ名】

『ダメな奴ほどよく売れる』

<http://bit.ly/KweDmq>

【サービス開始日】

2012年5月28日(月)

【販売マーケット・価格】

App Store 1500円(税込) リリースセール価格 85円で提供(94%オフ!)

【対応 OS・機種】

iOS4.0 以上 iPhone3GS, iPhone4, iPhone4S, 第4世代以上の iPod Touch, iPad, iPad2

【画面イメージ】



18/478 序章 時代遅れの営業理論

1 下手な鉄砲は当たらない

● 営業マンはダイレクトメールではない

ある時期、「靴底をどれだけ減らすかで、営業マンの仕事ぶりがわかる」といわれたことがあった。

一日中、歩き回って、少しでも多くの得意先を回るのが優れた営業マンであり、業績を上げる最善の方法だと考えられていたのである。

だから、ヘスーツもだけど、営業は靴を必要経

164/478 第二章 「営業=幸せ配達人」論

1 ファーストインプレッションを制する

● 名刺交換ははじまりが終わり

営業で顧客を訪問し、担当者と最初に会ったときには、あたりまえのように名刺交換をする。一種、儀礼というか形式化していて、その重要性を考えられることは少ないのかもしれない。

営業では第一印象（＝ファーストインプレッション）、初対面のときに相手にどんな印象を与え

319/478 第三章 営業マネジャーを信じるな

1 粘らない営業を指導する

● 見切ることで積み上げる行動をマネジメントする

粘り強さ、忍耐強さは営業マンの必要条件であるといわれてきた。へどんなに断り続けられても、可能性がゼロでなければ粘り続ける。粘っているうちに、相手が根負けして契約が取れる」などということが、あたりまえのようにいわれてきた。

契約が取れるまで一〇回でも二〇回でも足を運

【作品内容】

リリース記念セール! 85 円で販売(6/10 まで)
 書籍定価 1,575 円(ゴマブックス=刊)

—こんな人に読んでほしい—

- 営業成績が上がらない営業マン
- 部下を抱える営業マネジャー
- 営業に異動になりそうな人
- その他、コミュニケーションに興味がある人

間違いだらけの営業理論!

昔の営業でいう「ダメな奴」が、今の時代の「デキる奴」。時代遅れの営業理論はいらない! 営業マンとして、経営者として、長年営業にかかわり続けてきた著者が、現在の営業の問題点とその解決法を提示!

—目次—

序章 時代遅れの営業理論

- 1 下手な鉄砲は当たらない
- 2 商品を愛してはいけない
- 3 「ノー」がいえぬ売れない営業
- 4 営業に忍耐力はいらない

第一章 正しい営業の基礎講座

- 1 意識が結果にあらわれる
- 2 ゼロからはじめる営業学
- 3 クロージング VS 信頼
- 4 顧客の専門家になる
- 5 営業活動を差別化する
- 6 商談 VS 相談

第二章 「営業=幸せ配達人」論

- 1 ファーストインプレッションを制する
- 2 頭と力を使うポイント
- 3 顧客のイエスをマネジメントする
- 4 「先回り」と「断り」の「3to1ルール」
- 5 顧客の期待を超える価値
- 6 お人好しほどよく売れる
- 7 自分の営業をプロデュースする
- 8 信頼関係の締結

- 9 正直者ほどよく売れる
- 10 幸せを考える営業
- 11 テクニック VS 人間力

第三章 営業マネジャーを信じるな

第四章 最強の営業集団を作る

—著者紹介—

●是永 英治(これなが えいじ)

1964年3月22日生まれ。大学中退後、リクルート人材センター、テンポラリーエルダーを経て、1993年マンパワージャパン入社。翌年同社テクニカルサービス 事業部長に就任し、1997年に退社するまで活躍。1998年株式会社コンフィデンスを設立し代表取締役社長に就任、現代に至る。営業アウトソーシングのパイオニアとして業界をリードしながら、営業コーソーシングという営業戦略や営業戦術、売り方の標準化など、売上げ確保までを一貫して行なうサービスを展開。新規事業を中心に、営業のソリューションをしている。(書籍発売時の掲載データです)

【本リリースに関するお問い合わせ】

株式会社インクルーズ

広報担当:新上

TEL:03-5459-7506 Fax:03-6415-3920

e-mail press@increws.co.jp

【株式会社インクルーズ概要】

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂 1-12-1

渋谷マークシティウエスト 18 階

TEL:03-5459-7500 Fax:03-6415-3920

代表者 代表取締役 中村 徳一

事業内容 モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業など

【ゴマブックス株式会社概要】

〒113-0033

東京都文京区本郷 2-22-12

本郷ボックスツリー6階

TEL:03-6852-6460 Fax:03-5842-2030

代表者 代表取締役 嬉野勝美

事業内容 出版業、書籍・雑誌・電子出版物・デジタルコンテンツの企画・編集・制作・販売、電子書籍コンテンツのアグリゲート事業、デジタルコンテンツのオーサリング事業など

※文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。