

販売を影で支える 実践的研修

（株）フロンティア21^{たいら}“平式”の実績



平 勝利(たいら・かつよし)氏●昭和23年生まれ、福岡県出身。昭和45年に(株)フランスベッドに入社し15年間営業に携わった後、昭和61年に名古屋市でコンサルティング会社(株)フロンティア21を設立。実売に直結したユニークな“実践研修”を行っている。趣味は学生時代から続けている陸上競技、旅行や音楽鑑賞など。同社への問合せはTEL052-231-1810まで。

市況悪と競合激化によって、ここ数年家具業界を取り巻く経営環境は非常に厳しいものとなっている。大手ナショナルチェーンの積極的な出店攻勢や異業種からの参入もあって、いわゆる勝ち組と負け組の区分けが鮮明となり、企業間格差は広がる一方である。

こうした中、研修やコンサルティングといった社内外の知恵とノウハウの導入によって生き残り策を見出そうとする企業も多いが、一般

的な新人研修や経営幹部研修は、ともすると机上の理論となって実際に現場での活動に役立っているのか疑問が残る。

愛知県名古屋市に本社を置く「フロンティア21」(平勝利社長)は、社長の前職での経験を加味してこうした一般的な研修とは一味違った実践的営業研修で、契約企業の売上に直結する提案を行い、企業との二人三脚に取り組んでいる。

The collage features several promotional materials for 'Style in room'. On the left is a photograph of a modern living room. The central flyer is for 'Thanksgiving Day' (15th-18th Nov) with a 'Style in room' logo. To its right is a 'HAPPY BRAIDAL' flyer for wedding furniture. On the far right is a 'DM' (Direct Mail) flyer for 'Style in room' featuring a 'UMO' brand sofa. The DM flyer includes a list of products and prices:

| | |
|----------|----------|
| 233,000円 | 215,000円 |
| 148,000円 | 188,000円 |
| 98,000円 | |
| 148,000円 | 118,000円 |
| 88,000円 | 115,000円 |

同社の提案による『お客様感謝デー』のDM実例。催事企画と販売方法だけでなく、こうしたDMの内容に対する具体的なアドバイスまでを行っている。催事の際にはこうした案内状を一件一件、顧客の自宅まで持参して案内するという“手間隙かけた営業”が平氏の提案だ。