

# 山寺の和尚さん物語

作者 小笠原昭治(おがさわら しよつじ)

インターアクティブ・マーケティング代表  
経営戦略家

マーケティング・ストラテジスト



# サンプル

## 目次

商品を売らずに本質を売るのじや

三ページ

商品を売らずに信用を売るのじや

十三ページ

商品を売らずに自分を売るのじや

十八ページ

あとがき (Wプレゼント)

三十ページ



商品を売らずに本質を売るのがじゃ

山のおもとに、小さな寺がありました。

寺の住職が、竹ぼうきで、山門を掃いていると、

# 中略

「誰でもいいから、商品を知らせて、勧めて、売る。売れなければ、誰でもいいから、売れる先を探して、知らせて、勧めて、売る。その繰り返しです」

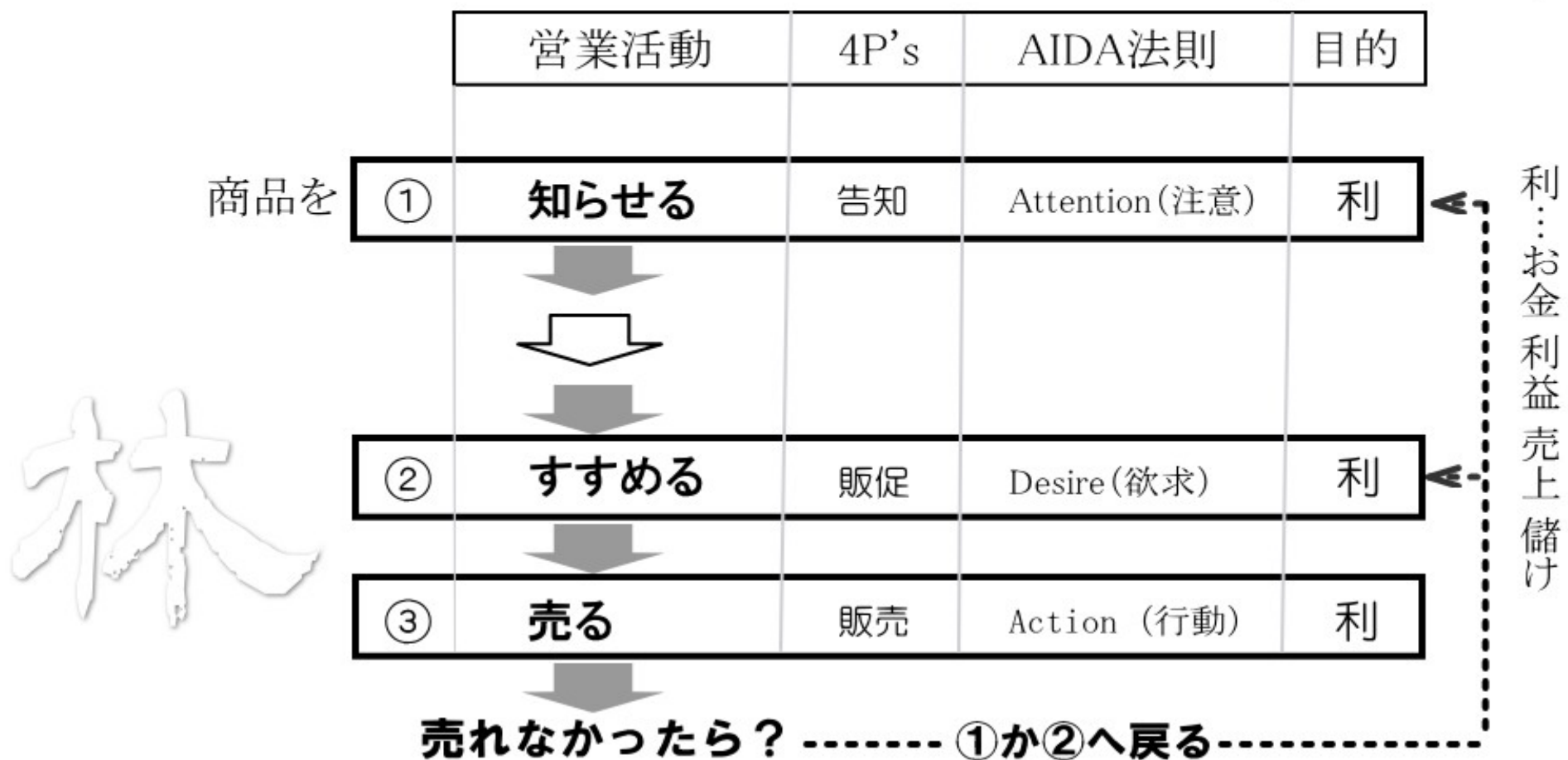
「それを林業型の営業戦略というのじゃ」

「林業型？」

「これが林業型じゃ」

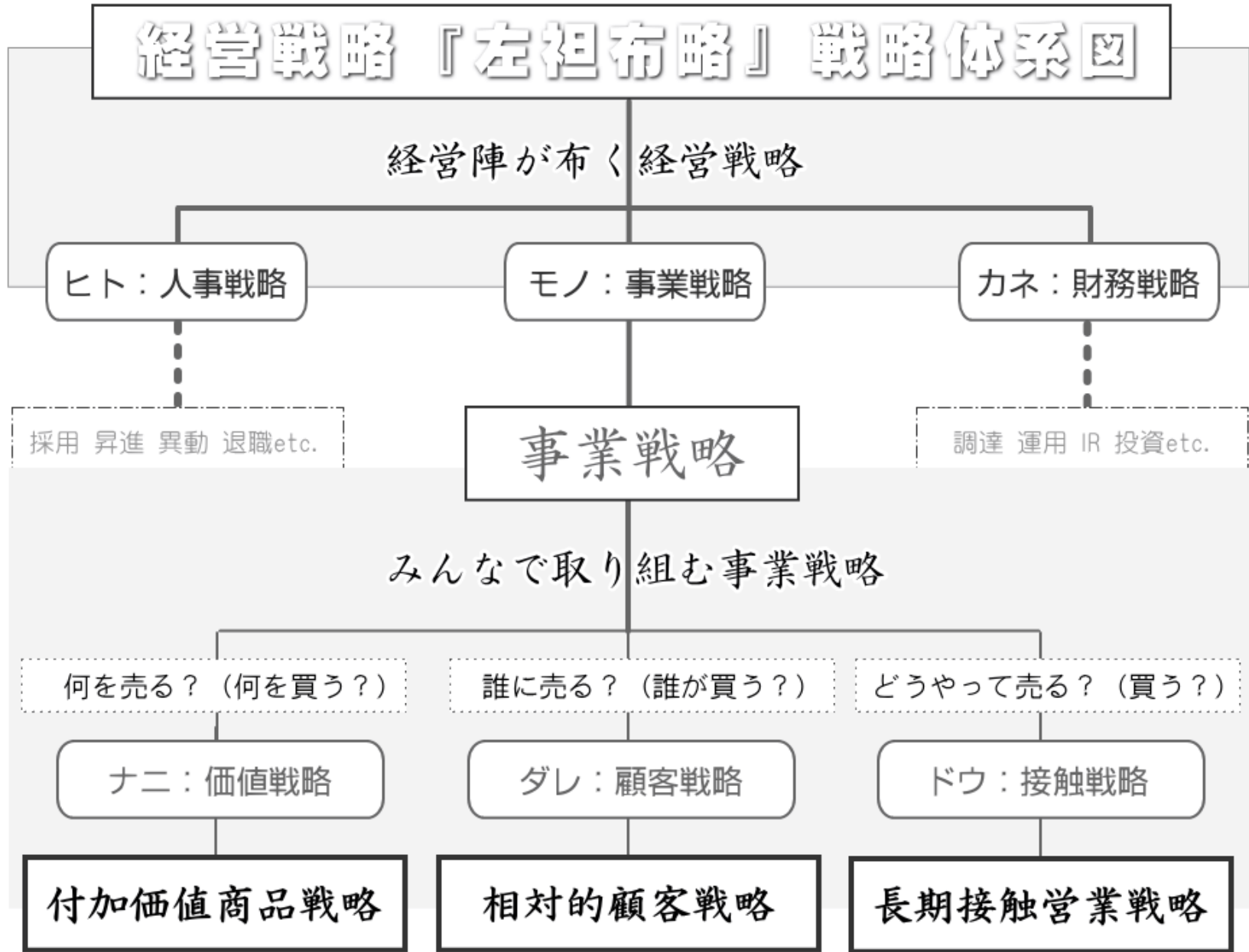
# 3-2 山野を駆け巡って今日や来月の獲物を探す **林業型**

(C) INTER ACTIVE co.,ltd.



# 中 略

「営業戦略の中に、商品の信用、会社の信用、人の信用があるんでしたね」  
「このように、経営戦略の下に、営業戦略があるのじゃ」



# 中略

「農業型は、商品を売る前に、信用を売る」

「信用とは？」

「三つある。まずは、会社の信用じゃ」

# 3-1 種をまいて育てて収穫する **農業型**

(C) INTER ACTIVE co.,Ltd.

	営業活動	4P's	AIDA法則	目的
商品を	① 知らせる	告知	Attention (注意)	利
	② おしえる	広報	Interest (関心)	義
	③すすめる	販促	Desire (欲求)	利
	④ 売る	販売	Action (行動)	利

曲  
農

売れなかったら? -----②へ戻る-----

義：利よりも、人の道に従うこと



「二年先、三年先という会社もあるじゃろう」

「二か月後、三か月後という会社もあるでしょう」

「よう気づいたのう。これぞ、今月来月の売上を追いつつ、来年の売上も追う戦略じゃ」

「そうだったのか！ありがとうございます。和尚さんの誘導尋問のおかげです」

「わしや雑談しとっただけじゃ」

「もう、動きたくて、うずうずしてきました」

「みな、戦略戦術が決まると、やってみたくなるそうじゃ」

「わくわくします」

「もう、どんな、新規専用のパンフレットや、名刺を作ればいいか、分かったじゃろ」

「もちろん。こうしちやいられない。帰って、早速、始めます。ありがとうございます」

細川は、風のように去って行きました。

それから一年後……

## 後略

続きはダウンロードしてお楽しみ

ください