

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・シス
テムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



『自分は、エンジニアだから技術は分かるが、マーケティングは分からない』という人がいます。しかし、『マーケティングは、物を売る技術』であります。数年前から、Technology Innovation (技術革新) という言葉は、Product Innovation (商品・製品革新) や Value Innovation (価値の革新) という言葉にとって替わっています。マーケティングがますます重要になってきております。

ワールド・クラスのプレゼンテーション

ト』を重要視します。私は、よくチームの全員にクライアントに面会時は、①三分間で、メッセージを伝える。②A4一枚でメッセージを伝える。この二つを、ケース・スタディ方式で、リハーサルを何度も行いました。今回は、プレゼンテーション技術に関して考えてみたいと思います。

さて、アイ・コンタクトの練習方法の一つ紹介いたします。十人程度に協力してもらいます。プレゼンテーションを始め前に全員に起立してもらい、プレゼンターからアイ・コンタクトを実感した人から着席してもらいます。『流し目』でしかアイ・コンタクトを送れない人がいたり、恥ずかしかって『上目使い』

でしか送れなかったり。送っているのに、ほとんどの人が起立のままだったりします。しかし、三、四回も練習すれば改善効果は抜群であります。番外編・京都祇園のママ『お客の目を50cmの距離で見つめながら話をするの。話が盛り上がった時に、視線を相手の口元へゆっくりと移動して

したり、足踏みを繰り返す。体の調子が悪いのではと思ってしまう。(プレゼンテーション? 生まれる前からやっているよ。くらいの気持ちで) 『肯定的な話し方』 今日、天気が良いです。『ハイ』。日本の技術力は高いです。『ハイ』。この装置の技術と生産性が事実なら、お客さんは利益を享受できません。また、課題やニーズは客観的か、ニーズを満たせば、利益に直結する口ジックは説得力を持つか、競合では解決できないか等の想定される質問には、プレゼンテーションの中で自ら説明するものがスマートです。『ワールド・クラスのプレゼンテーションを体験する』 やはり、体験してみるのが一番です。シリコンバレーのエクゼクティブのプレゼンテーションは洗練されております。機会にはたくさんございます。直接聞く事をお勧めいたします。『大切な事と覚悟』 プレゼンテーションで、プレゼンターは、企業や組織を代表しています。しかも、参加者の貴重な時間を独占させているのです。考えて準備して、失礼がないように練習をするのは当然であります。ゴルフの初心者者が練習をせずにクライアントとコースに出ることを想像してください。これは、悪夢でございます。さて、弊社のパートナー企業TRIの菅野社長『パワーポイントに頼ったプレゼンはメッセージのデリバリーと言う観点からは、KT法である』『KT法?』『そう、ホワイトボードのみを使用する。ケーシー高峰の方法だ』(笑) (隔週掲載)

数秒後にまた眼に戻すの。ここでもっとりと微笑むの。そのお客はかならずリピーターになります』 『五月蠅』 五月の蠅(ハエ)と描いて『うるさい』と読みます。プレゼンテーションの際、うるさく感じて、内容に集中できない場合もあります。①レーザー・ポインタ

を使う『また途上』『チャレンジの最中』等、語尾で否定して伝えます。『ストーリー』 さて、以上三つの力たちも重要ですが、当然本題は、内容とストーリーです。誰に対するプレゼンテーションなのか。どういう情報を受け取ってほしいのか。クロージングの戦略は。などの重要な項目を事前に考えます。また、課題やニーズは客観的か、ニーズを満たせば、利益に直結する口ジックは説得力を持つか、競合では解決できないか等の想定される質問には、プレゼンテーションの中で自ら説明するものがスマートです。

洗練されております。機会にはたくさんございます。直接聞く事をお勧めいたします。『大切な事と覚悟』 プレゼンテーションで、プレゼンターは、企業や組織を代表しています。しかも、参加者の貴重な時間を独占させているのです。考えて準備して、失礼がないように練習をするのは当然であります。ゴルフの初心者者が練習をせずにクライアントとコースに出ることを想像してください。これは、悪夢でございます。さて、弊社のパートナー企業TRIの菅野社長『パワーポイントに頼ったプレゼンはメッセージのデリバリーと言う観点からは、KT法である』『KT法?』『そう、ホワイトボードのみを使用する。ケーシー高峰の方法だ』(笑) (隔週掲載)