

# ホットライン通信 第140号

2020年5月25日発行

ダイヤル・サービス株式会社 <http://www.dsn.co.jp/>

## ◇◆ダイヤル・サービス営業社員のつぶやき◆◇

### ～ 初めての Zoom 営業 ～

先日、初めて Web 会議ツール Zoom を使った営業を行った。  
しかも、初訪問がプレゼンテーションの場という、IT 音痴の中年営業マンにとってはなかなかのしびれる状況。Web で問合せをいただき、メールで 1～2 回のやりとり後、「社員の Web 会議でプレゼンを」とのご依頼だった。

指定された日時に、いざ Zoom「参加」のボタンを押す。  
すぐに画面に人の顔がバツと現れる(うっ！ 知らない人ばかり)。  
やや緊張して「こんにちは、初めまして～」と挨拶。  
ん？おかしいぞ。向うの声が全く聞こえない…。  
やばい、音声がおフになっていた(汗)。  
あらためて「初めまして～、よろしくお願いします」と頭を下げる。  
「時間もないので、すぐに説明を進めてください」と言われ、プレゼンスタート。



実は何かしらの「つかみ」が必要かと思い、趣味の釣りの写真を貼った「自己紹介シート」も用意していたのだが、出すタイミングを逸してしまった…。  
ということで、用意しておいた企画書を「資料共有」して説明を開始。  
正直、ラップトップの小さい画面では相手の反応が全く見えないに等しく、やりづらい。  
説明がわかりやすいのか否か、そもそもちゃんと聞こえているのか…。  
Face to Face の営業とはやっぱり何もかも違う。

「You Tuber たちもこんな気持ちなんだろうか…」などと変なことも考えながらとりあえず一通り説明を終了。

「料金の考え方は…」「報告書のここの部分は…」など細かく、具体的な質問を頂く。  
なるほど、この感じの質問がくるということは、大枠はわかっていたのかなと、ちょっと安心。プレゼン 20 分、質問 10 分程でこの日の Zoom 会議は終了した。

### ～Zoom 会議を終わって～

やはり Zoom でのプレゼンは、対面営業より説明力が数段落ちる。  
そのために、重要なのは企画書の完成度。説明がなくても「わかりやすい」ものに仕上げしておくこと。あと、自分が相手からどう見えているのかが少し不安。

「目線きよろきよろしてなかったかな?」「声ってちゃんと聞こえていたのかな」と。  
次の機会にでも尋ねてみようかなと思う。まあ、とにかく貴重な初体験を済ませた。  
これからもどんどん Zoom で新規営業をしていけたらと思う 5 月初旬の日である。