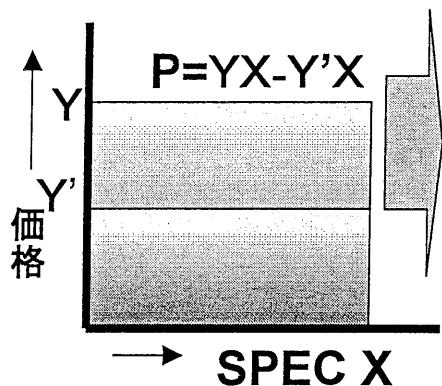


私たちは知恵で中国に負けない価格を提案します。これが提案型営業です。

## 提案型営業とは

### 従来型の営業



### 従来型の営業

左図のように製品コストはそれを構成している要素の価格(Y軸)とその要素を決めるスペック(X軸)の積で決まります。

従来はX軸のスペックは図面どおりに作って、例えば資材費の低減、加工費の低減、管理費の低減などの自分らの出来る範囲でY軸の価格を下げる提案をして営業活動していました。つまり左図で価格低減  $P = YX - Y'X$  を提案していました。

これでは自ずと限界があって、中国価格に負ける結果になっています。

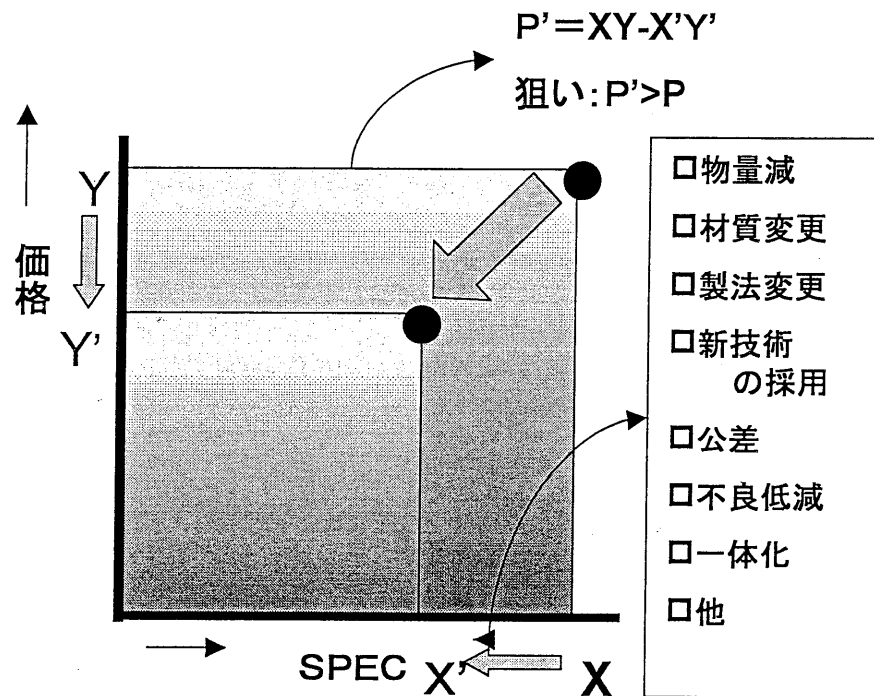
### 提案型営業

今回我々が提唱する提案型営業は従来の要素の価格(Y軸)を下げることに加えて、製品の機能にまで遡って、右図のように物量減、材質変更、新しい技術の採用などX軸のスペックの適正化を図って、構成要素そのものを変えることによって大幅なコストダウンを提案するものです。

この時のコスト低減  $P' = XY - X'Y'$  になります。

右の図の面積の差になります。

例えば中国に生産拠点を移して  $P = 60\%$  とを狙うのか、知恵を出して、 $Y' = 80\%$ 、 $X' = 70\%$  とし、 $P' = 80\% * 70\% = 56\%$  で国内生産を狙うのかです。



今や「良」、「安」、「速」は当たり前品質

(有)ハリー・リンク TEL:029-270-1123  
FAX:029-270-1321