

2024年3月発行 Vol.171

# アニモ 風信帖

株式会社 アニモ出版

〒162-0832 東京都新宿区岩戸町12 レベッカビル  
TEL 03-5206-8505 / FAX 03-6265-0130

## 零細版元の愉しみ

取次・書店さんからのいわゆる「電話注文」は喜びとともに、愉しみでもあります。書名・冊数を聞いて、在庫の確認後、番線等の要件を伺って、搬入日をお伝えし「営業の吉溪です、ありがとうございました。」で終了するだけなのですが、販売の最前線にいる方々の生の声に接すると、事務的なお話と雖も気分が高揚するのが分かります。ましてや、新刊の追加発注分ともなると、頂いたお電話にも拘わらず（小社の場合、そういうことが少ないので）、「動きはどうですか？」などと余計なことも聞いてしまいます。なかには、「電話での注文よろしいですか？」などと、こちらが恐縮するくらい丁寧なものの言いでのお電話もいただきますが、小社ごときに気を使うことなく堂々と電話してください。

たまに、電話注文もFAXでの注文もない日が続くことがあります。そんなときは、業界から取り残されているのではないかと疑心暗鬼となってしまうようになります。もちろん、出版VAN経由（今でもそう言うのかは、知りませんが）で大半のご注文はいただいているのですが、やはり、直接のご注文に勝るものはないのです。お待ちしております！

アニモ出版売行ベスト10<2024年2月>

|    | 書名                           | 本体価格  | 発行年月     |
|----|------------------------------|-------|----------|
| 1  | 障がい福祉事業の開業・手続き・運営のしかた<改訂2版>  | 2500円 | 2021年7月  |
| 2  | 常識を変える生前贈与の活用法               | 2000円 | 2023年12月 |
| 3  | 図解でわかる労働者派遣 いちばん最初に読む本<改訂2版> | 1800円 | 2020年12月 |
| 4  | 会社を辞めるときの手続きマル得ガイド<改訂2版>     | 1500円 | 2022年7月  |
| 5  | 海外販路開拓と輸出の実務手引き              | 2400円 | 2023年10月 |
| 6  | 定年前後の知らなきゃ損する手続きマル得ガイド<改訂4版> | 1600円 | 2022年1月  |
| 7  | 取締役になるとき いちばん最初に読む本<改訂2版>    | 1800円 | 2021年6月  |
| 8  | 図解でわかる減価償却 いちばん最初に読む本        | 1500円 | 2011年10月 |
| 9  | 図解でわかる経営計画の基本 いちばん最初に読む本     | 1600円 | 2022年8月  |
| 10 | DX戦略のつくり方・すすめ方<実践編>          | 2000円 | 2024年1月  |

裏面・5月新刊案内

【帳合】トーハン・日販・楽天ブックスネットワーク・東京官報  
<以下の方々に営業を委託しております>

関東・東海・九州地区：白川 秀也 / 関西地区・中国・四国地区：山下 啓（関西パブリケーションエージェンシー）



## アニモ出版5月新刊のご案内

### 『図解で早わかり 営業力強化の基本と手法』

～訪問計画の立て方、商談のすすめ方から

計画達成のための管理のしかた、新規顧客開拓までのすべて

ISBN978-4-89795-285-7 C2034

発売日：5月13日搬入予定

売上UP研究所代表 渡邊 卓 著

予価：¥1,800（本体）＋税

体裁：A5判並製・184ページ

中小企業診断士である筆者は、「売上UP研究所」および営業力強化のための集団である「売上UP研究会」のそれぞれの代表として、主に法人営業を営む中小企業に対するコンサルティングを行っており、ある卸売業の営業力強化コンサルティング事例は、日本一の中小企業コンサルティング事例として2021年度の中小企業庁長官賞を受賞しています。その筆者が経営者からよく聞くのが、「う

ちは営業が弱くて売上が増えない…」「そもそも売を増やすための営業のしかたがわからない」といった嘆きです。日本政策金融公庫が2023年に実施した経営者への「経営基盤強化に向けて注力したい分野」というアンケート調査でも、「人材の確保・育成」や「財務体質の強化」などを抑えて「営業・販売力の強化」がダントツの1位になっています。

そこで、必ず売上UPにつながる営業力強化の基本と、筆者がコンサルティングで実践して成功した手法を、わかりやすい図解と親切な解説で提供しようというのが本書です。

法人営業をしている製造業や卸売業、サービス業等の中小企業の社長や役員、営業マネージャー、そしてコンサルティング活動をしている中小企業診断士などにも、必ず役に立つ実践的な実用書です！

#### 【本書の構成】

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1章◎法人営業の特徴を理解しよう | 2章◎営業プロセスをつくる |
| 3章◎環境分析を行なう      | 4章◎営業方針を立てる   |
| 5章◎売上見込みを計算する    | 6章◎商談目的を達成する  |
| 7章◎新規顧客を開拓する     |               |

※なお、タイトル、価格等は予告なく変更することがあります。ご了承ください。

株式会社 アニモ出版

〒162-0832 東京都新宿区岩戸町12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505

**FAX 03-6265-0130**