

箕面市

いざ出陣！箕面営業課

～必ず聞かれる一言“何売んの？”その答えを求めて～

箕面営業課の発足

2009年4月1日、箕面営業課が発足しました。

初代課長には、発足と同じ日に入庁した大手住宅メーカーの元営業所長が着任。課長補佐も同じく民間からの転身者。2名の民間企業経験者を含む総勢3名の顔ぶれで、いざ箕面営業課は船出しました。



早速、各方面に挨拶回りで。

「初めましてっ！箕面営業課です。」

100枚用意した名刺も、2週間程で底を突きました。箕面営業課が発足したことは、多くのメディアで取り上げていただいたため、殆どのお客様は、箕面営業課のことを知っておられました。

そこで必ず聞かれたことが…。

「役所が営業課作って、何を売んの??」

あって当然の世界から、あることが不思議な世界へ

新参メンバーにとっては、意外と言えば、意外な質問。

それまでは、営業はあって当然の組織にいたため、営業の存在を不思議に思われることが、不思議。

とはいえ、「役所が何を売んの？」という問いかけに、明快な答えを用意できていなかったことも事実。

一通りの挨拶を終えて、まずは箕面営業課のアイデンティティを明確にする作業が始まりました。

プレスト

箕面営業課は、倉田市長の肝いりで立ち上げ。それまでに市長が発したメッセージを拾い集め、さらに自分たちの思いも出し合って、箕面営業課のあるべき姿をイメージしていく作業が始まりました。その一部をご紹介します。

- ・お客様は誰か…？市外にお住まいの方も含め、箕面に関わりを持つと思っていただける方はすべてお客様。
- ・市役所からの情報を、今までとは違う手段で、違う対象に、違う形で伝えられないか。
- ・市役所の動きには常にアンテナをはる。
- ・どこの行政の文化にもなかったコトをやる。
- ・市役所内に潜在している“自負”を把握し、実はこれがスゴイ、を見つけ発信する。
- ・同一属性の人々が集まる機会にお邪魔して、能動的に情報を提供する。
- ・全庁横断的に「トピックスはとりあえず箕面営業課に伝えておこう…。」と、言ってもらえる存在。

などなど…。

なんとなく、箕面営業課の姿がイメージできそうな気がしてきました。

プレストの様子



何売んの？の答え

「何を売んの…？」その答えとして。

何も売るモノはありませんが、箕面営業課は、箕面が発する色、音、香り…、箕面に内在している夢、可能性、チャンス、アイデア…、箕面に存在する人、モノ、情報…、これら全てを演出する“箕面の印象プロデューサー”といったところでしょうか。（格好良すぎるかも知れませんが、話半分で聞いて下さい。あしからず。）

そんなことを思いながら、今、我々が取り組んでいる重要なミッションの一つが『ふるさと寄附金』の獲得。



箕面にゆかりのある方はもちろんのこと、たとえゆかりのない方でも、情報発信のやり方次第では「箕面を応援したい」と思って頂けるのではないかと。潜在的なお客様は必ずどこかにいるはず。

さっそく、手作りのチラシを作成し、4月25日に梅田で実施した「箕面PRデー」にて、たくさんのお客様に手渡しさせていただきました。

その甲斐あって(!?)かどうかは分かりませんが、今年の寄附金獲得目標に対して、成績は順調に推移しており、どうにか達成できそうな気配です。

箕面を応援したいという思いを形にして頂くために、いつ、どこで、誰に、何を、どのように発信す

べきか、これからも試行錯誤の議論を続けていきたいと思えます。



箕面PRデーの様子

これからめざすもの

「箕面営業課を訪問されたお客様にはお茶をお出ししよう。」

「かかってきた電話には感謝の気持ちを持って応対しよう。」

「朝礼を実施して、課員は部門の課題と引継ぎを毎日共有しよう。」

「名刺は貴重な広告メディア、カラーで印象良く作ろう。」

「毎週、庁内掲示板に箕面営業課からのトピックスを発信しよう。」

こつこつと小さなことから始めています。

課長のデスクに常に置かれている箕面特産品



箕面営業課三銃士!?

一つ、確実に言えることは私たち自身が一番の箕面ファンであるということ。これからめざすは、一人でも多く同じ気持ちになれる仲間を増やすことです。

発足から、もうすぐ二ヶ月（5月末現在）。

そろそろ、具体的な成果も欲しいところ。熱血課長は今日もタクトを振り続けています。

さあ、今日もふるさと寄附金のPRに行こう！

“迷”プロデューサーの苦悶の日々は、今、始まったばかり。

