



株式会社リアライズウェル

叶井 正裕 社長



この水は「生きている」
—それが、iDEAL WATERの強み。
健康に気づかう人に、
もっと知ってもらいたい。

接点を広げ、接点を深める。

首都圏のショッピングモールなどのイベント会場でのウォーターサーバー販売、それが当社の主要事業です。物販の中でもとくに“即決の美学”が求められる催事販売ですが、昨今ではインターネットの普及に伴い、その場で購買を決断するケースは減少傾向にあると言えます。しかし当社では10年近く蓄積してきた催事販売の豊富なノウハウを活かし、売上を順調に拡大。勝因としては、お客さまとの接点を増やすこと、各接点をより質の高いものにすること、の2点が挙げられます。

お客さまとの接点づくりに関しては、思わず足を止めたくなるブースデザインにこだわって、現場の造りこみを行っています。なぜなら催事販売は、もはやモールにおいて日常の風景になってしまっている。だから、まずは目で見て関心を持ってもらうことが何より大切なんです。立ち止まってもらい、ティッシュや風船などの配布をきっかけに会話の糸口をつかめれば、当社の営業の力の発揮しどころです。「絶対に一度はお客さまの笑顔を引き出す」をモットーに、心理学をベースにした当社独自のコミュニケーションスキルで、ぐっと距離感を縮めていくわけです。

当社の営業担当者の強い営業力のバックボーンにあるのは、心理学の知識や充実したロープレなどオリジナルの教育制度だけではありません。実は、営業力をもっとも発揮させるのは、「営業自身が営業を楽しむこと」。実際、当社では小さな成功体験を積み重ねることを大切に、人材育成を行っています。お客さまとの対話を楽しむことが成約につながり、それが自己評価へと結びつく。ポジティブなスパイラルが、さらに成長を後押ししてくれるんです。また当社の特徴として、素晴らしい“夢”を持っている魅力的な人間が多いことも、現場の雰囲気をよくしていると思います。個々の夢に向かう前向きな姿勢や、自己研鑽への努力が、お客さまにとっても魅力的に映っているのではないのでしょうか。

iDEAL WATERは、非加熱の「生きている」水。とくに健康への関心が高いミドル世代に対してパワーを持った商品です。健康食品との併売なども企画しながら、人の魅力を最大限に活かして商品の可能性をさらに追求していきたいと考えています。

PROFILE

2014年設立。首都圏を中心としたマーケットを持ち、大型ショッピングモールのイベント会場でのウォーターサーバー販売を主要事業とする。現場でターゲットと深い関係性を築くことのできるハイレベルなコミュニケーションスキルと圧倒的な営業力が強み。