

# セールスに高橋メソッドを 使ってみた

update it, Inc.

安中 伸彦

高橋

マンツツドとは

# こんな感じ のプレゼン

をすることです。

ライトニングトークス  
では、みんなやって  
いますよね

それを  
セールスで  
使ったら

どうなる  
か？

というのが今日のテーマです。

おっとその前に

自己紹介



アップデートイ

ティット

株式会社

update it, Inc.

やす なか のぶ ひこ  
安中 伸彦

一応社長

宣伝

# crossnote

という製品を作っています。

この  
crossnoteの  
セールス・プレゼンで  
得たノウハウを

今日は皆さんに  
お伝えしようと  
思います

さて

私は最初に  
ライトニングトークスの  
プレゼンを  
見たとき

非常に  
驚いたことを  
覚えていきます



わかりやすい

(^\_^)

# 頭に入る

$\Sigma(\forall^{\circ}*)$

そして

とつふ、つふ

悪しき考えが...

これは  
セールスに  
使えるんじゃないの？

(ーー)ニヤリ

それまで、  
私のプレゼンで  
何度あくびを  
見たことか

よーし、  
やつらを  
見返そう。



そう思ったの  
ですが...

さすがに  
迷いました

お客様相手に  
こんな説明を  
して良いものか

ふざけてると  
怒りだす人も  
いるかも？

でも

やっちやいしました

結果

すごく

いいい

じゃじゃーん♪

ほとんどの人が  
プレゼンに  
食らいつきます



# 調査結果

## あくび率

導入前

27%

導入後

0%

※数字はてきと一です。

# 調査結果

怒った人

0人

逆にみんな、  
面白いと  
言ってくれました

恐れる必要は  
ありません

がんが  
いきましょう

ただし

ここ重要

怒られても  
私は責任を  
とりません

# セールスに 導入する際の 工夫の例



1つ目



文字と絵の大きさを



遠近感を出すと



強調

できます



納得感を  
出したいたい時  
有効です

では  
実践してみましよう

実践中

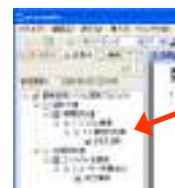
crossnoteを使えば

実践中

他の人が  
ドキュメントに加えた  
変更点が



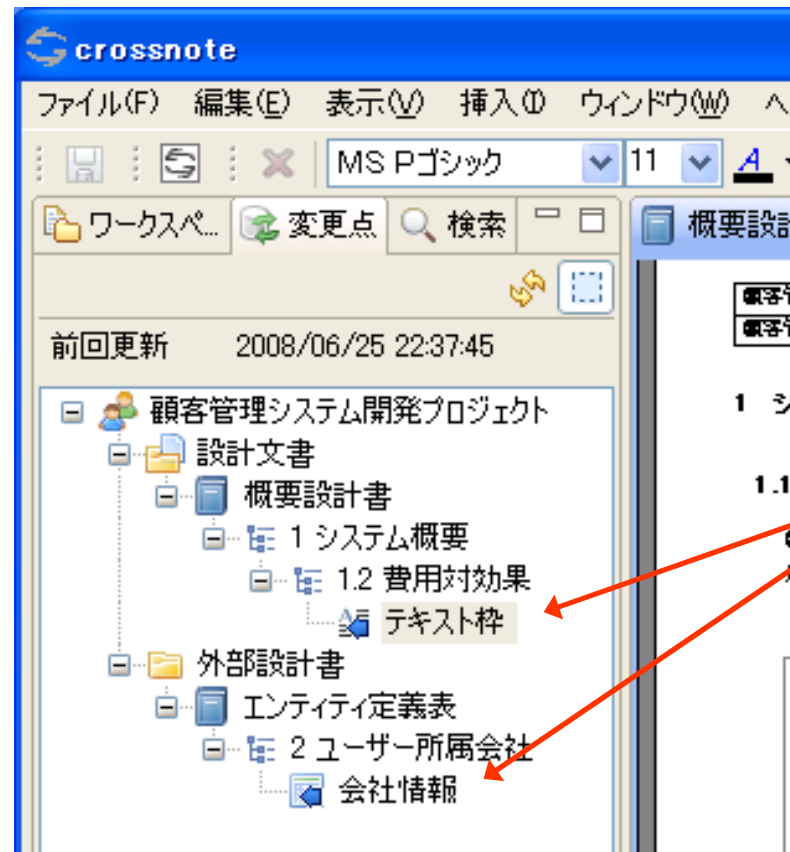
実践中



変更点

こんなにも

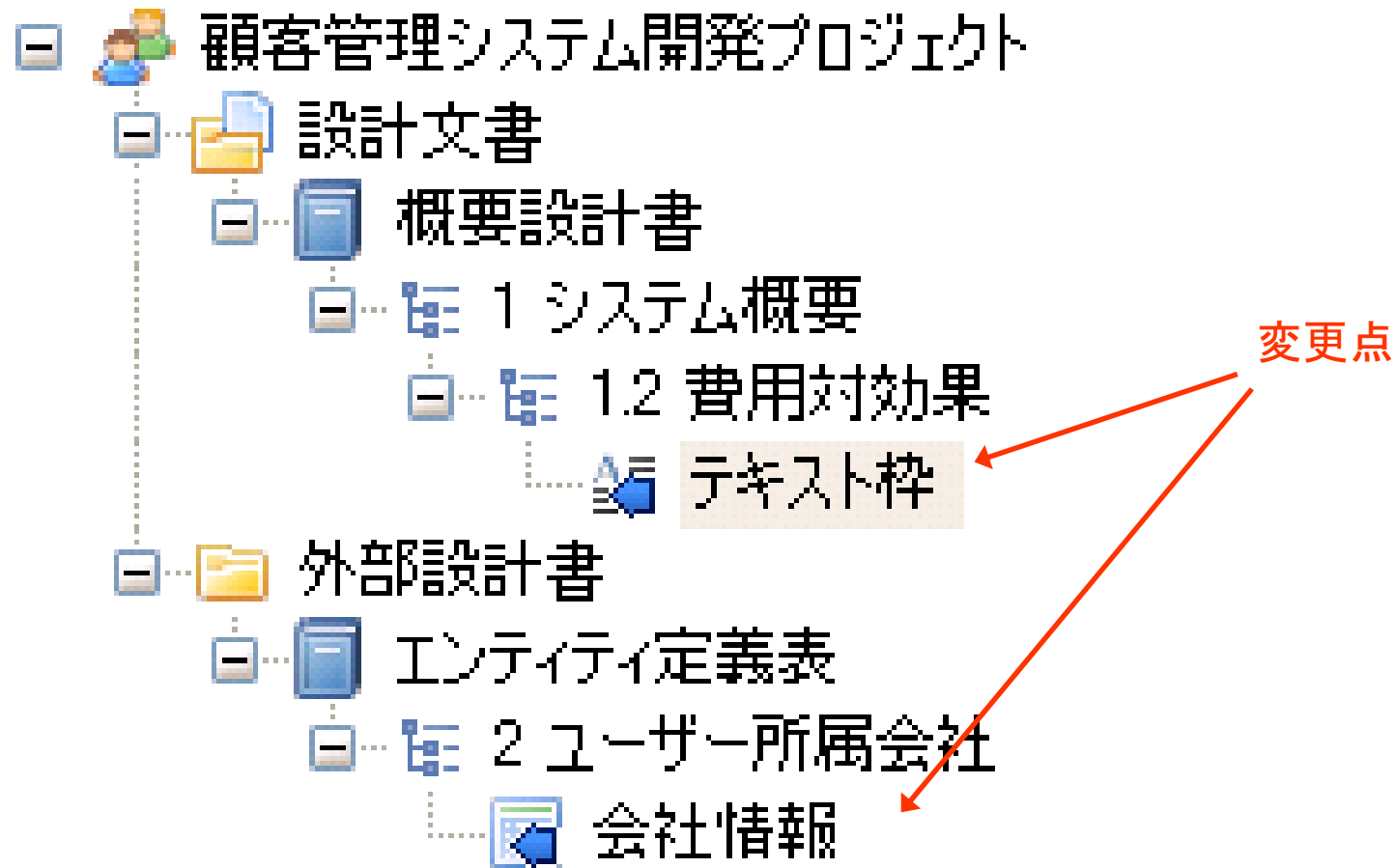
実践中



変更点

簡単に

実践中

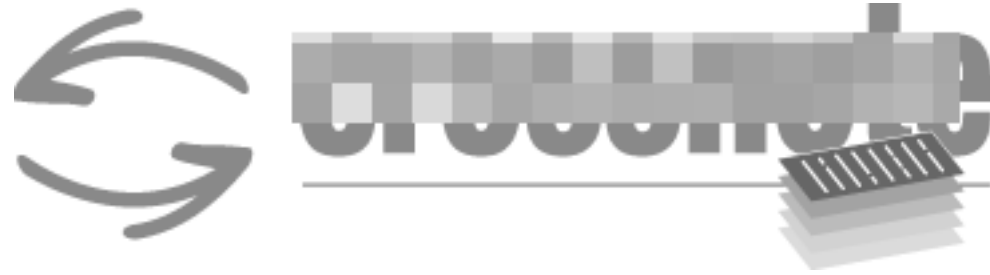


すぐわかります

こんな感じです

20 目

注目して  
欲しいものに  
わざと



モザイクを  
かけます

元が何かが  
わかるようにするのが  
ポイント



競合製品に  
モザイクをしても  
効果的

では  
実践してみましよう

実践中

crossnoteは  
他のアプリケーション  
のドキュメントも  
一緒に管理できます

実践中

例えば

実践中

有名なスプレッドシートの  
ファイル



有名なワープロの  
ファイル



# こんなファイルも

実践中

有名なUMLモデリング  
アプリケーションのファイル



こんなファイルでも  
OKです

3つ目

重要なことは  
小さく書く



そのほうが  
みんなが  
注目します

高橋メソッドを  
逆手に取った  
やり方です

では  
実践してみましよう

実践中

crossnoteは  
文章、表、図形を  
比較、マージします

実践中

最初に、図形を  
比較してみましよう

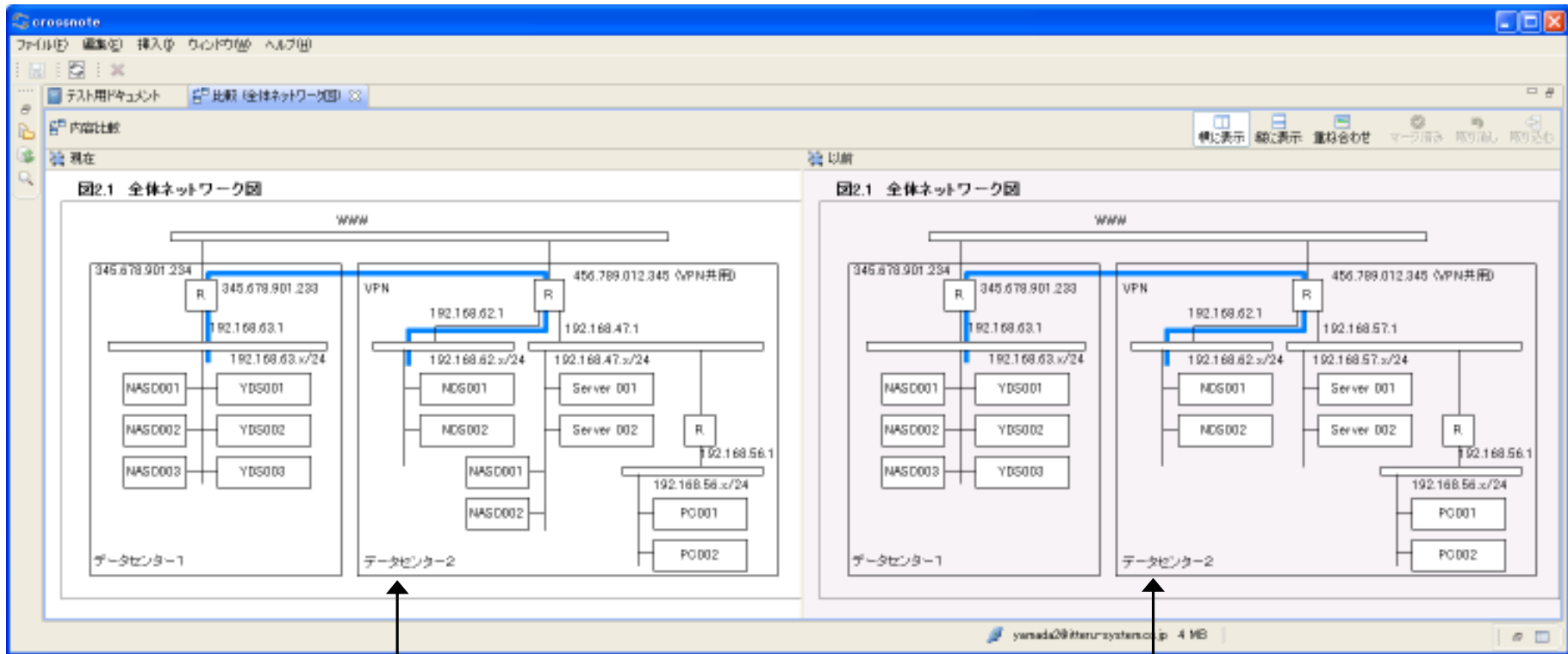
実践中

並べて見れるので  
わかりやすいです

実践中

せーの、

実践中

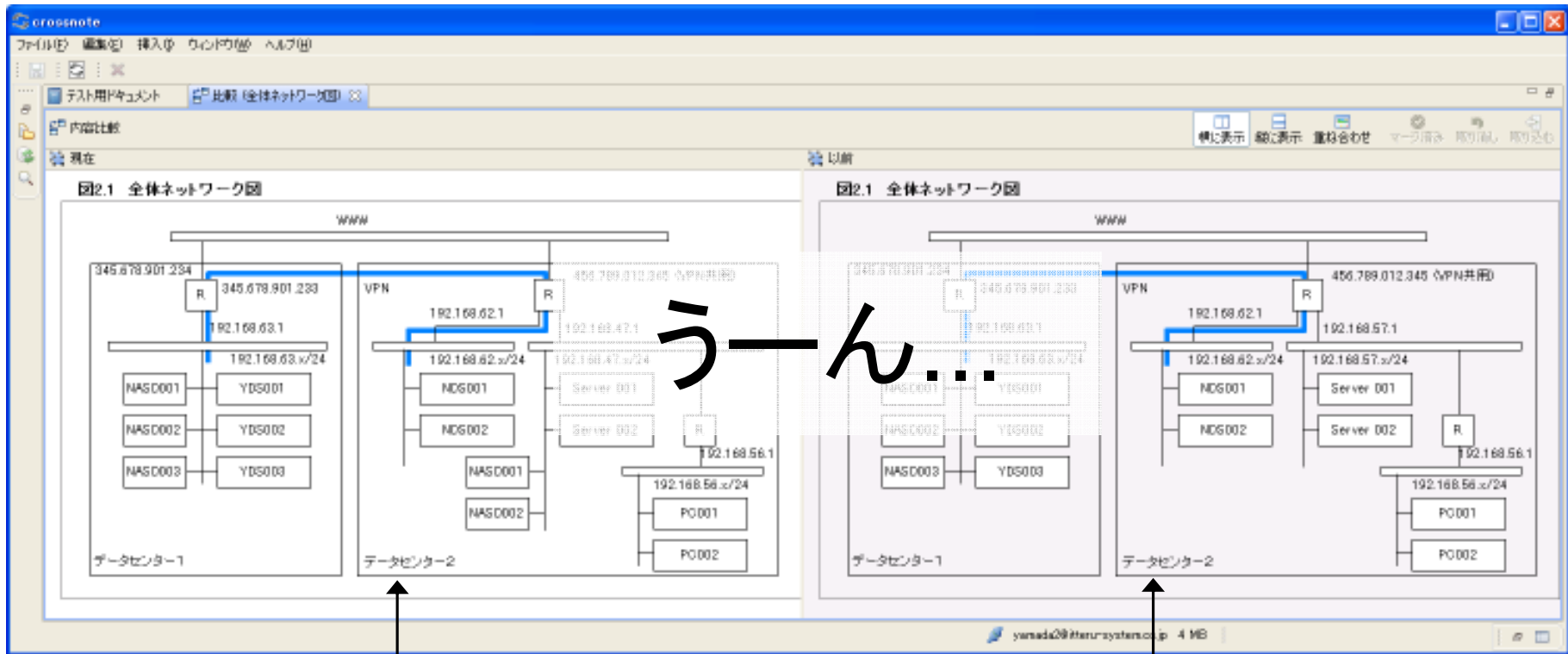


変更後のネットワーク図

変更前のネットワーク図



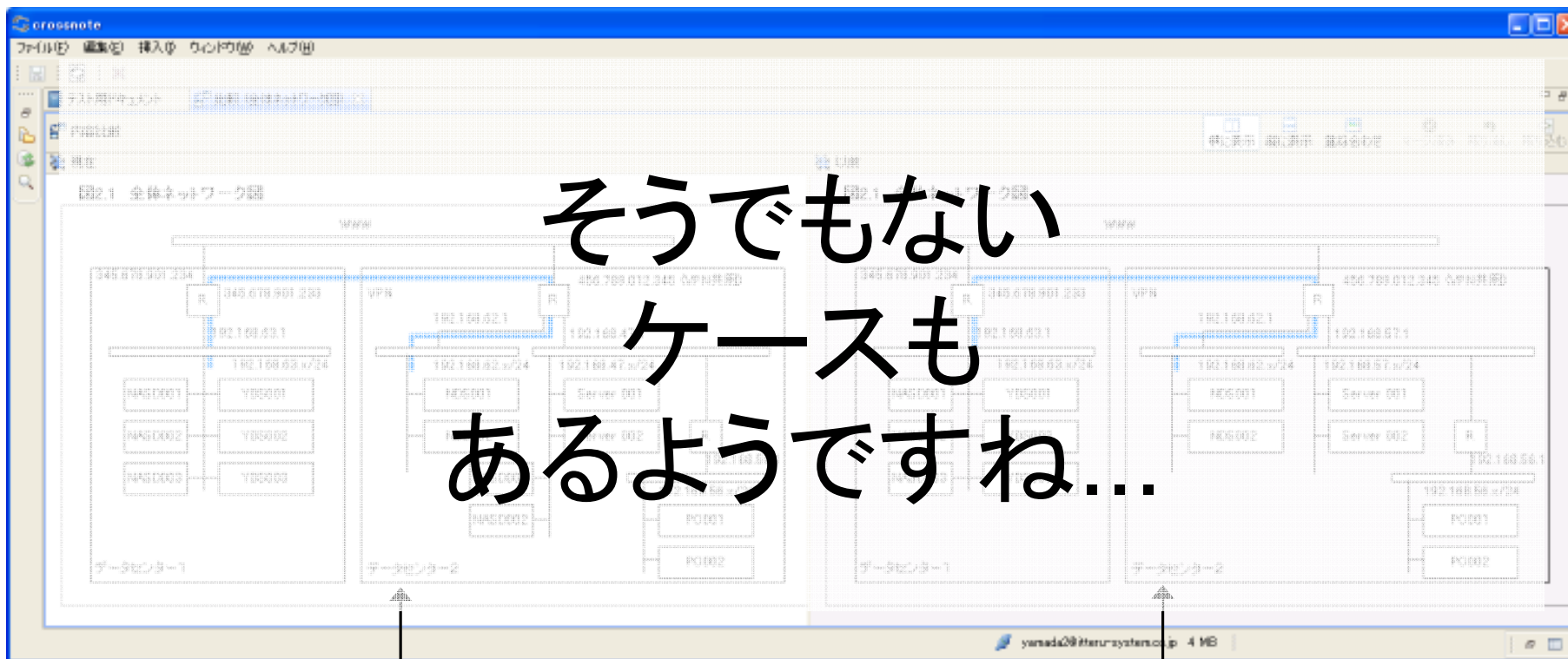
実践中



変更後のネットワーク図

変更前のネットワーク図

実践中



変更後のネットワーク図

変更前のネットワーク図

実践中

# そんなときの 必殺技

実践中

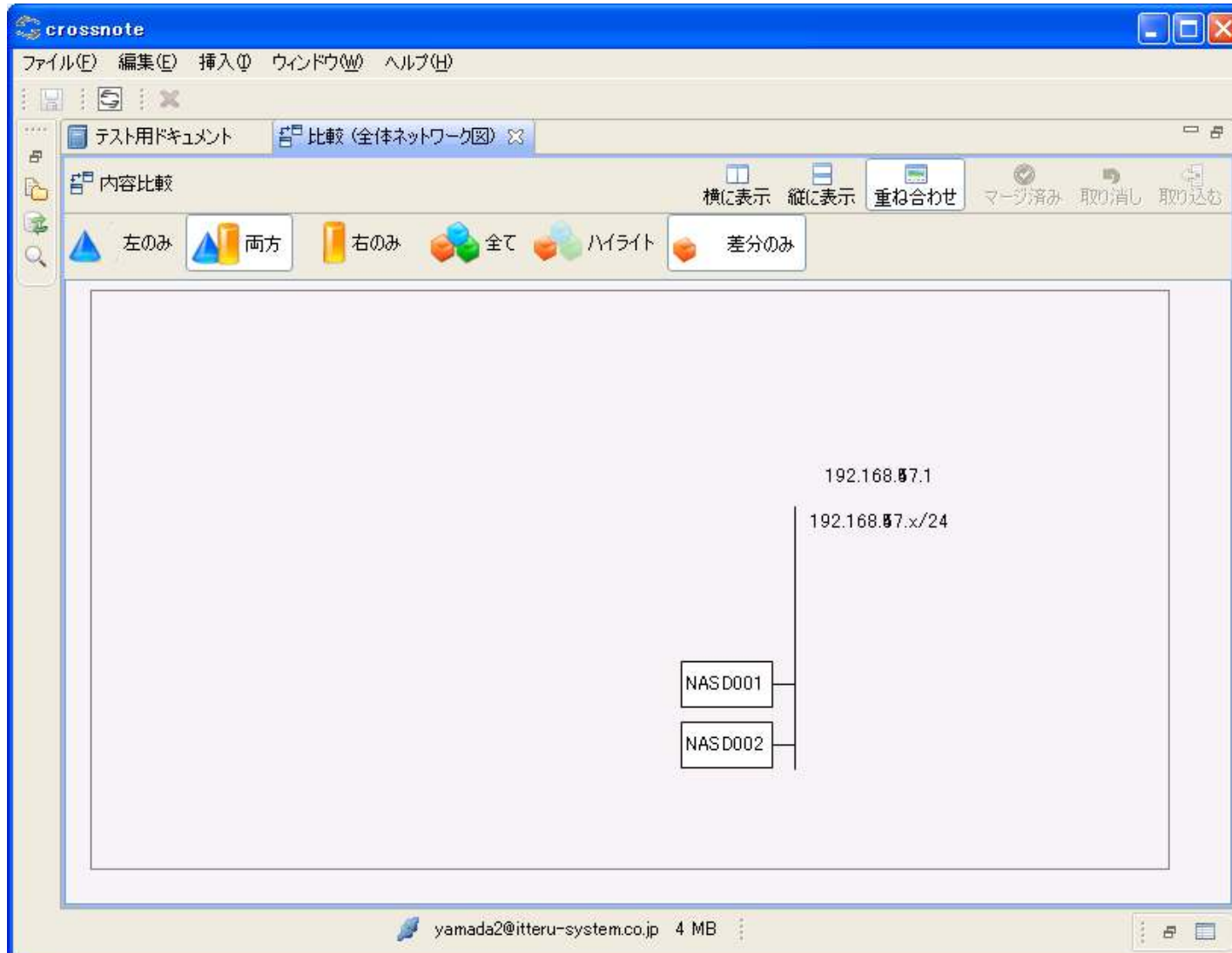
重ね合わせ  
ます

実践中

今日は特別に  
お見せします

実践中

# 重ね合わせました



実践中

これなら  
違いが一目瞭然

4つ目



マンガを使い  
言いたいことを  
言わせましょう

ライトニング  
トークスでは  
当たり前前の技法  
でも

セールス  
プレゼンで使うと  
斬新です

では  
実践してみましよう

実践中

ナレッジ共有？  
そんなの  
関係ないよ、  
とおっしゃる皆さん

実践中

でももし、過去の  
経緯を知らない  
プロジェクトメンバーが

実践中

とんでももない問題を  
引き起こしていたら

実践中

どうしますか？





実践中

# 口頭やメールで検討した 内容は周知されません



実践中

これでは  
プロジェクト管理  
能力を疑われます

実践中

# 信用を 失いかねません



実践中

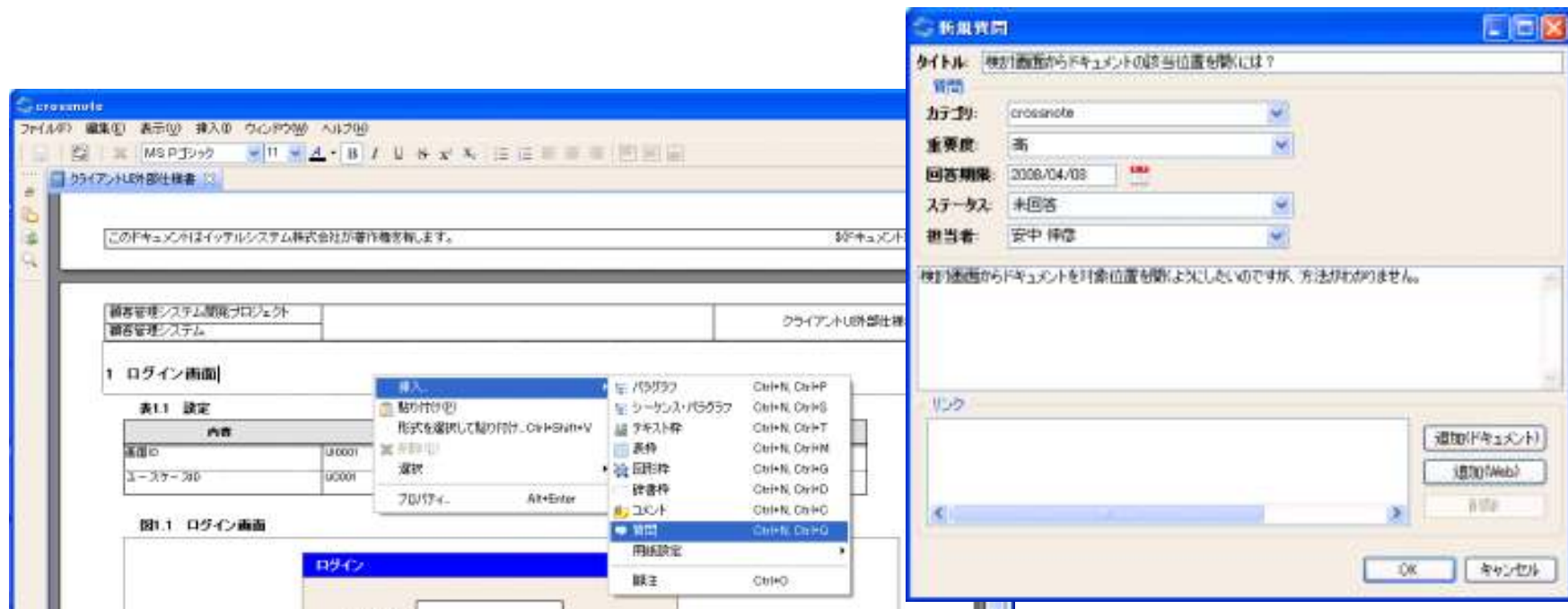
crossnoteならば

実践中

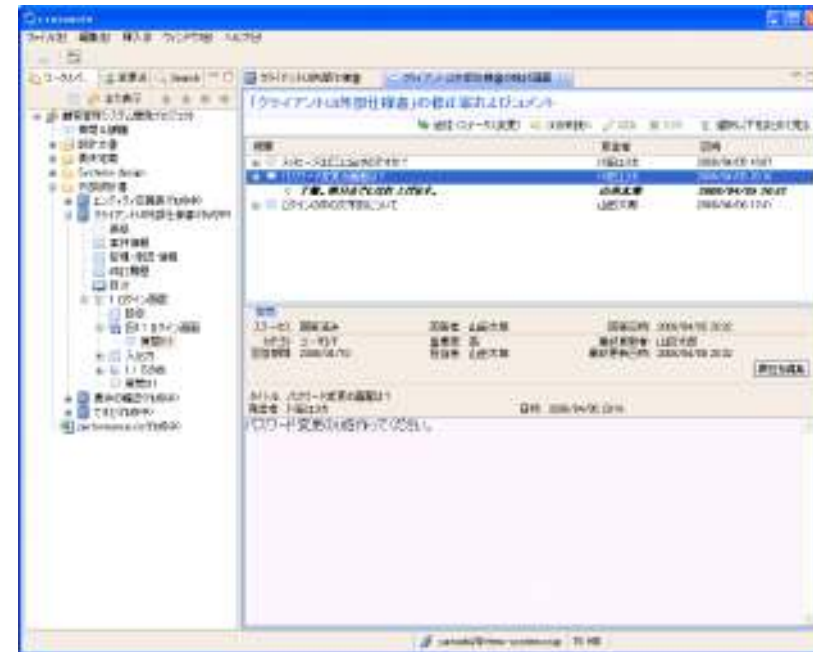
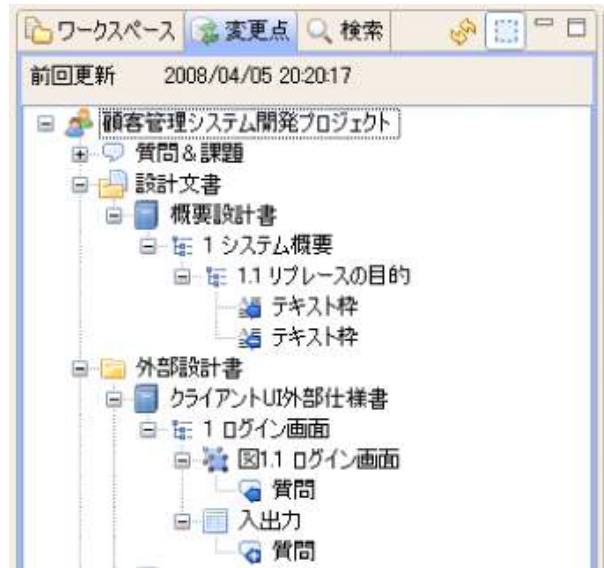
ドキュメント上で  
質問やコメントを  
やり取りできます

実践中

# ドキュメントに質問を添付して



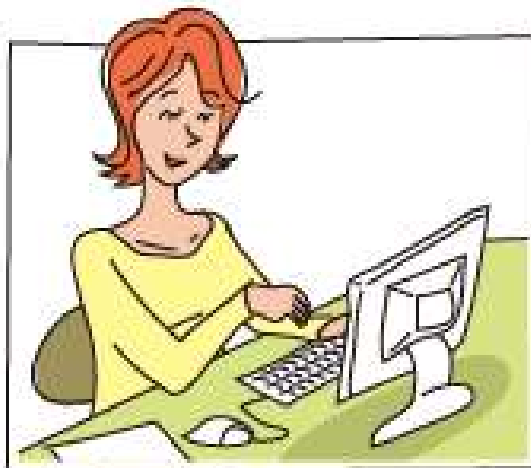
実践中



メールのように  
やり取りすれば

実践中

ナレッジとして  
保存されるのです





まとめ

このように  
高橋メソッドは  
セールス・プレゼンにも  
有効です

みなさんもぜひ  
実践してみてください

ただし

ここ重要

怒られても  
私は責任を  
とりません

ご静聴ありがとうございました



[www.updateit.co.jp](http://www.updateit.co.jp)