



新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2014年8月10日発行
VOL.28

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。

前回発行から今回の発行までの間にサッカーワールドカップがありました。日本チームは望んでいた結果を出すことはできませんでしたが、大きな目標に向かって準備をして全力でプレーをする選手の皆さまの姿には毎回心を打たれるものや学ぶことがありますね。私たちも負けずに日々の仕事に取り組んでいきたいものです。

今回の新規開拓通信は、営業代行サービスの成功要因・失敗要因について記載をしていきたいと思います。

営業代行サービスの成功要因・失敗要因

「御社の営業代行を活用するとうまくいきますか？」

私たちが営業代行サービスをご提案した相手からよく聞かれる質問です。勧めている側としては、「間違いなく成功できます」と言いたいところですが、実際には「やってみなければ分かりません」がどこまでいっても正しい答えなのだと思います。

しかし、私たちは過去10年に渡り営業支援を行い、現在では700社以上の営業代行の導入事例があります。その経験から、どのような場合に成功し、どのような場合にうまくいかなかったかの事例の蓄積があります。それを理解頂くことにより、成功確率を限りなく高めていくことは可能です。

私たちの経験から、営業代行の成功・失敗に影響を及ぼす要因は表1のようにまとめられます。当社側での大きな要因は、お客様の業界や業務内容をどこまで理解をしているか、専門的な知識をどれだけ持っているかがあげられます。また、実際に電話を使ってアプローチを行う当社社員のトークや応答などの技術が必要になります。

お客様側での大きな要因は、商品・サービスがターゲットのニーズを捉えることができるものなのか、商談でのトークや資料作成などをどのように行うのか、すぐに契約にならない見込み客をどのようにフォローするのか、新規顧客開拓を行うにあたってどのような営業体制を敷いているのか、という4点があげられます。

営業代行サービスの成功要因・失敗要因

当社側	お客様側
○お客様の業界理解・業務理解	○商品・サービス
○電話を行う商談設定者の技術	○商談方法
○商品・サービス	○見込み客フォロー
	○営業体制

表1

何が原因で営業代行サービスに失敗するのか？

では、営業代行サービスの活用に失敗する場合、どのようなケースが多いのでしょうか？当社側の原因として多いものは、お客様の業務理解不足による失敗です。過去の案件共有や社内での知識共有、場合によってはお客様から学習することにより、当社として対策を立てなければなりません。

お客様側の原因として最も多いものは、「営業体制が整っていない」ことによる失敗です。意外と思われるかもしれません、商品・サービスが悪いことにより営業代行に失敗した、あるいは商談内容が悪いことにより失敗した、ということはほとんどありません。

営業代行の失敗要因として最も大きいもの

当社側	お客様側
○お客様の業務理解ができない	○営業体制が整っていない

表2

営業代行サービスの成功確率を高めるために

お客様側での原因で最も多くのケースは、「営業体制が整っていない」ということなのですが、これは専任の営業担当者が必要である、営業経験者が必要であるという意味ではありません。専任の営業担当者が存在しなくても営業代行で大きく成果を出している会社は数多くあります。

ここで言う「営業体制」とは、特に商品・サービス内容や商談内容を市場ニーズに合わせて改良・改善していく時間を確保すること、そして見込み客フォローを行うための時間を確保するということです。

前項で商品・サービスが悪いことによる失敗事例はほとんどないと書いた意味は、商品・サービスが市場ニーズに合っていないと感じれば、それを改良・改善していけば良いということです。商品・サービスそのものに問題があるのではなく、市場ニーズに合わせて商品・サービスを良くしていくことができないことが問題になります。これは専任の営業担当者がいる・いないということとは無関係です。また、このことは商談の際の資料やトークの改善にも当てはめることができます。

また、初回商談で即決をしなければその相手は見込み客となり、初回商談の契約率を考えれば見込み客は必ず増えていきます。新規顧客開拓において見込み客フォローは必須事項であり、セットで考えなければなりません。そして、見込み客フォローを行うためにはその時間を確保することが必要です。

私たちの営業代行サービスの提供の経験から、商品・サービスや商談の内容の改良・改善の場を設ける事、見込み客フォローの時間を確保することができれば、成功確率を飛躍的に高めることができます。人員を増やすことや特別な営業スキルを身につけること必要ではなく、現状の体制で時間の配分を調整することにより、営業代行の活用に成功することが可能となります。

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

Mail: info@islandbrain.co.jp URL: http://www.islandbrain.co.jp
Tel: 052-950-2320 Fax: 052-950-2321
〒460-0003 名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

トップページのバナーから
当社営業代行の
最新実績がご覧いただけます!!

アイランド・ブレイン|

検索