



新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2016年5月10日発行
VOL.34

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。今回の新規開拓通信は、現在各業界で人材不足が顕在化している中で引き続き注目を集めている「アウトソーシング」という考え方について、「営業をアウトソーシングする」という観点から考えてみたいと思います。

営業活動の全体像

営業をアウトソーシングするということは、その全部または一部を外部の会社等に委託するということになりますが、そもそも営業活動がどのように構成されているかが分からなければ、何を委託するのかも定まりません。

図1は以前の号でも取り上げました、「営業活動の全体像」を表した図になります。営業活動は表1にも記載をしたように、主に12の要素から成り立っていると考えることができます。

そして、この12分野の中でもアウトソーシングが有効となる箇所は、アプローチ手段の構築、Webサイト制作・運用、管理者による目標管理(PDCA)の3つであると言うことができます。

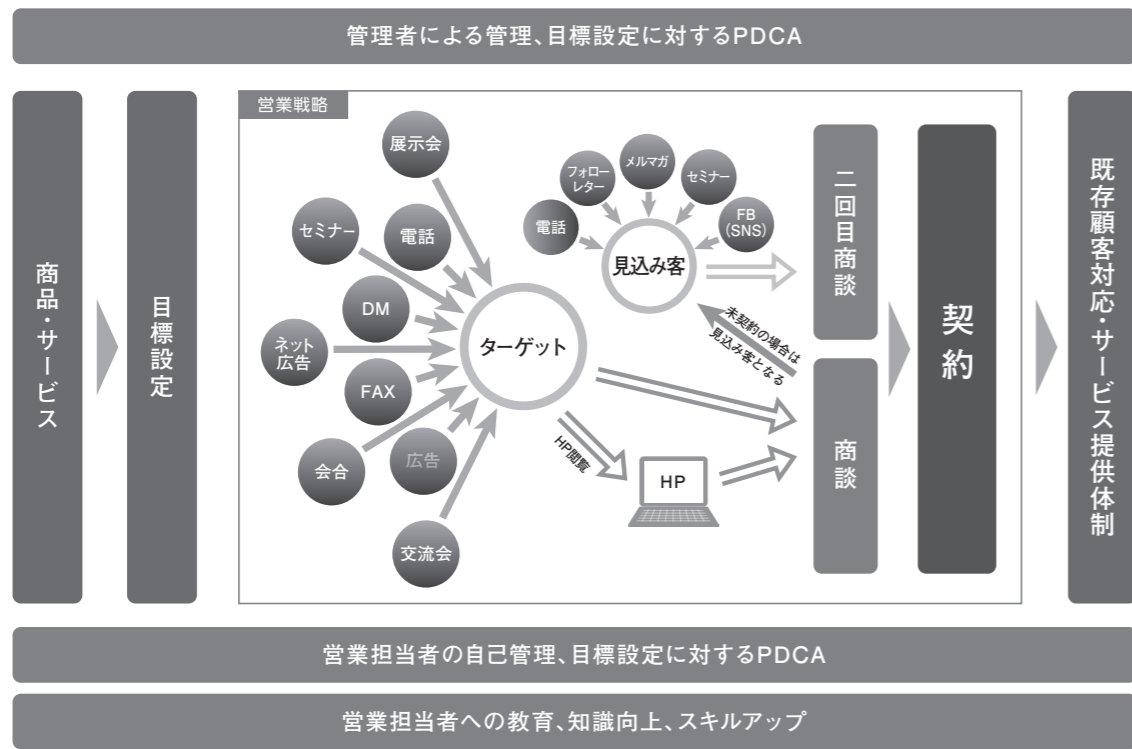


図1 営業活動の全体像

1	商品・サービス	5	Webサイト制作・運用	9	管理者による目標管理(PDCA)
2	目標設定	6	新規商談(資料)	10	担当者による自己管理
3	ターゲット選定	7	新規商談(トーク)	11	担当者教育
4	アプローチ手段の構築	8	見込み客フォロー	12	サービス提供体制構築

表1 営業活動を構成する12の要素

アプローチ手段構築のアウトソーシング

営業活動の全体像において、まずアウトソーシングが有効と考えられるのは、4の「アプローチ手段」の構築です(図2)。アプローチ手段の構築の領域は手間や時間がかかる仕事が多く(Ex 企業リストアップ、電話営業、DM制作から発送作業 等)、自社の人員の時間を使ってこのような作業を行おうとすると、時間的にも非常に負担がかかります。よって、この時間負担をアウトソーシングすることはとても有効で、効率よく営業活動を実施することが可能になります。

ここで大切なことが1つあります。それは、アプローチ手段の構築をアウトソーシングすると言っても、その「構想」や「計画」は自社で考えるべきであり、その「実施」や「作業」をアウトソーシングすることです。構想や計画までアウトソーシングしてしまうことはいわゆる「丸投げ」という状態ですので、失敗をした時のリスクが非常に高くなります。

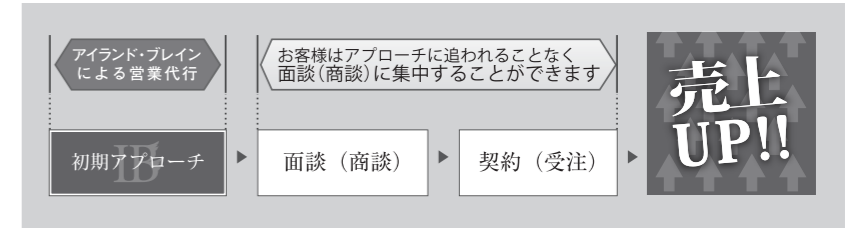


図2 アプローチ手段構築のアウトソーシング

Webサイト制作・運用のアウトソーシング

企業の営業活動におけるWebサイトの重要性は引き続き高くなっています。営業活動を構成する一分野ではありますが、「Webサイト業界」という業界が簡単に成立するほどのとても大きな領域です。そして、ネット広告の運用やSEO対策の実施、アナリティクスの分析からのWebサイト運用などもこの分野に含まれてきます。

Webサイトの専門家ではない人がこの分野を掘り下げていくことはとても大変なことで、現在のWebサイトを取り巻く技術の進歩やスピード感から、従来から持つ専門の仕事と並行してこの分野を極めていくことは困難です。しかし、この分野の重要性は高まる一方で、専門家へのアウトソーシングが必要となる分野になります。

この分野をアウトソーシングする時にも大切な考え方は丸投げをしないこと、専門家の方と細めに打ち合わせの機会を設け、アドバイスを取り入れながらも方針や構想は自社からも積極的に発信をしていくことが大切です。

管理者による目標管理(PDCA)のアウトソーシング

3つめのアウトソーシングをすることが有効な箇所は、管理者による目標管理(PDCA)です。管理業務をアウトソーシングして大丈夫か?という疑問も湧きますが、月額費用(一般にはコンサルティング費用と考えられることが多い)を負担して、管理業務を専門の会社に依頼をするということです。

現在多くの企業と分野で管理者が不足しています。そして、管理者を社内で育てようと思っても一朝一夕では育ちません。しかし、管理業務は常に発生している業務となり、社長様が兼任していたり、現場の方がプレイングマネージャーとして行っていたりしますが、このどちらの場合も多くの問題を抱えることになります。

管理業務をアウトソーシングすることで社内のPDCAを回転させ、その間に社内での管理者育成を行い、自社でできるようになるまで外部の力を活用することが有効な方法となります。

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

URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Mail : info@islandbrain.co.jp

【名古屋】
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

【東京】
Tel : 03-5201-3757
Fax : 03-5201-3712
〒103-0027
東京都中央区日本橋3-2-14
日本橋KNビル4F

【大阪】
Tel : 06-6131-8329
Fax : 020-4664-1301
〒530-0001
大阪市北区梅田1-11-4
大阪駅前第4ビル 20F 2-2

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