

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先週から配信を開始させていただいたこのメールマガジン。
多くの方からの反響をいただきました。
ありがとうございます。

企業もメルマガも継続が大切。
皆様の言葉を励みに今後も継続して取り組んでまいります。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、配信停止を
ご希望される方はお手数ですが下記アドレスまで
ご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.co.jp

新規開拓物語 VOL.2

■紹介でもテレアポでも、やることは同じなんだね。

今日は、営業に自信が持てなかったという
あるホームページ制作会社のお話の続きです。

先週は、半信半疑ながらも新規開拓に取り組むことに
なったところまでお伝えしました。

テレアポからの新規開拓ということについて、
この会社の社長様が感じられている不安がありました。

「うちには決まった商品がないので、テレアポでアポイントを
取ってもらっても、行った時に何を話せばよいかわからない。」

テレアポという営業手法のイメージとして、
何か形あるものを、相手のニーズはあまり関係なくこちらが

一方的にしゃべって売りつけてくるものと思っている人は、意外にもまだまだ多いと感じます。

社長様に、普段している紹介からの営業ではどのようなことを話しているのかを聞くと、

「まずは会社の自己紹介を簡単にして、その後は相手がどんなものを作りたいと思っているのかをずっと聞いています。あとはそれに合わせて提案すればだいたい受注できます。」

そう、それはテレアポからの営業でもまったく同じです。普段やっていることとそのまま同じことをして下さいと伝えました。

あとは、私たちがどれだけホームページ制作にニーズのある企業を発掘できるかだけです。

そして、3件目の新規のアポイントの訪問の後に、受注したという連絡がありました。

アポイントの現場がどういう状況だったかを聞くと、

「いやあ、相手の人がどういうホームページを作りたいかのイメージは持っていたので勝手にしゃべってくれて、それをずっと聞いて、デザインとして形にただけですよ。」

誰かの紹介からの営業でもテレアポからの営業でも、結局やることは同じですね。

(次週は・・・

受注額は8桁！

基幹システムをテレアポから受注した、あるソフトウェア会社の新規開拓物語です。)



BtoB の新規開拓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 052-459-1050



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050