

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

今回でこのメルマガも19号となりますが、
最近はこの冒頭部分の内容を書くのに時間がかかります。

毎回内容を変えて書こうと思うのですが、
どうしても同じような話題が思い浮かび、違う話題を
探して書こうと思うと時間がかかってしまいます。

現在のような情報化社会にいるにも関わらず、
自分の好きな情報しか興味を持って
取り入れていないことにあらためて気付かされました。
より広い視野を持って普段から生活したいですね。

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.19 ◆◆

■初回面談の目的は次回提案の許可を得ること

今日はある通信会社の営業マンのお話しの続きです。

受注を獲得できない原因を探っていくと、
他のメンバーと比べて、訪問後の受注確率が
低いことが分かりました。

その原因を探るため、上司とともに新規のアポイントに
同行することになりました。

彼の新規のアポイントの面談のスタイルは、
まずは会社の紹介と業務内容の紹介から入り、
その後にアポイント先の通信環境のヒアリングに入ります。

ここまでの流れは良いのですが、ヒアリングをしていて
相手に少しでもニーズが見えると、すぐに商品の
提案に入る傾向が見られました。

ヒアリングをしていたはずなのに気付いたらこちらが
しゃべっている。しかもそれは準備をしていたものでは
ないので不完全な提案になってしまっていました。

よって、相手にも商品のメリットが十分に伝わらず、
受注にもならず次回の提案にもつながらないという
結果になります。

次の新規のアポイントからは、初回訪問で相手に
ニーズが見えたとしてもヒアリングに徹して、その場で
提案をすることをせず、次回訪問の時に相手のニーズに
完全にマッチする提案をすることを目指すことにしました。

初回訪問の目的を明確にして以来、
訪問後の受注確率は他のメンバーと同様の数字を
出すことができるようになりました。

もともと新規のアポイントの数は他のメンバーよりも
多かったので、今では社内の売上順位は常に上位に
位置するようになりました。

(次週は・・・

Web制作がダメでもパンフレットの制作を売ればいい。
初めてテレアポからの営業に取り組んだ、
ある広告会社の営業マン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
