

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

このメルマガも今年最後の配信となりました。
今年1年お付き合いいただきありがとうございました。
来年は1月7日から配信をいたします。来年も
変わらずお付き合いをいただけたら幸いです。

今年1年はどのような年でしたでしょうか？
良いこともあり、良くないこともありですが、
2009年1月1日を良い形で迎えることができるよう
あと数日の今年を頑張りたいですね。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
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.36 ◆◆

■営業戦略を数字と確率で組み立てる

今日からは、愛知県本社のある食品メーカーの
営業マネージャーの新機開拓物語です。

会社の社員数は約100名。営業部は約10名の

組織です。主に大豆の加工食品を生産しており、大手スーパーや飲食店、食品加工業などが主な営業先となります。

この会社は新商品の開発にも力を入れており、開発された新商品は営業マネージャーである彼にその営業戦略が委ねられることとなります。

営業には熱意や誠意が大切とも言われますが、彼の営業に対する考え方はそういったものではありません。商品に対して興味のある人はある、ない人はどんなに頑張ってもない、いかに効率よく興味のある人を見つけることができるか、そして興味のある人をいかに確率高く顧客にすることができるか、というのが彼が軸にする考え方でした。

また、営業活動を特定の能力の高い人しかできないようなものではなく、ある程度の能力のある人であれば誰でもできるように組み立てることも心がけました。

ですので、面談時に話す内容から、プレゼンテーションの資料もメンバーでほぼ統一し、初回面談から提案に進む確率や、提案から顧客になる確率も計算し、売上数字もそういった確率から正確に予想をしていくということをしていきます。

実際に彼の手法は社内でも高い評価を受けており、経営陣からは、作った商品がどれだけ売れるのかの計算が立つことを喜ばれますし、営業部のメンバーからはほぼ決められた営業内容をしっかりと遂行すれば結果がついてくるので、仕事がやりやすいという評価を得ています。

彼は、数字と確率によって営業活動を組み立てることにより、曖昧と思われがちな営業活動を計算できるようにすることを心がけました。そして、その手法はある程度の

成功を収め、経営陣からも営業部のメンバーからも
良い評価を受け、一定の満足はしていました。

しかし、そんな彼でも数字と確率では説明できない
現象が1つありました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

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
