

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「営業代行で訪問する新規商談に課題がある」

皆さま、このようなお悩みはありませんか？

その課題・・・実は、

『営業資料』を変えれば解決するかもしれません。

○新規商談に訪問する時の資料がない

○商談にはいくけど受注ができない

○商談は盛り上がるのにその後が進まない

このようなことに悩んでいる方であれば

実は営業資料を変えることで解決ができます。

7月のIBメルマガは、

営業代行を活用して成功した企業様の事例として、

『営業資料』を改善したことで成約率が

大幅に向上した企業様の事例を紹介したいと思います。

成功事例を知ることで皆さまが今後、

新規営業をされる際のお役に立てればと思っています。

営業資料で成約率が変わる？

営業資料の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

■営業資料ってなにを準備するの？

今週はあるホームページ制作会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

商談資料で成約率が変わる？

商談資料の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

この会社は企業ホームページ制作を行っており、
特に **WEB** で一般ユーザーの集客支援をすることを
得意としています。

BtoC の企業全般がターゲットであり、
小売業やサービス業や建設関係など、
様々な企業に対して営業活動を行っていました。

この会社では営業時の資料として、
会社概要パンフレットと制作事例サンプル
を持っていくようにしています。

サービス内容や今までの制作事例を
営業資料として使いながら提案することで
相手に分かりやすい商談を心掛けていたのです。

しかし、このような準備をして商談に臨むのですが
相手方の反応が芳しくないことが多くあります。

今のタイミングでホームページを変える理由がない。
具体的にどういった効果が得られるのか分からない。
結局、今付き合っている業者に頼むと思う。

などの意見が多くあるのです。

アポイントに行けば商談はできるけど、
リニューアルの必要性を感じてもらえないから、
結局、受注に繋がっていかない・・・。

営業代行サービスを使って新規商談に臨む中で
このような状況に頭を悩ませていました。

商談資料で成約率が変わる？

商談資料の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

(次週へ続く・・・)



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 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (大阪)



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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 10F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
