

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

皆さまが扱う商材のターゲットを考えた時に
相手企業のどこの部署が対象になるでしょうか？

経営者しか対象ではない・・・。
士業やコンサル業のように経営者限定の商材を
扱っている会社様もいるとは思いますが
割合としては多くはないかと思います。

では部署の担当者相手に商談をする時に
どういった営業資料が効果的か考えたことはあるでしょうか？

実は営業資料は商談する相手によって
最適な内容が変わってきます。
商談相手が経営者か部署の担当者かでは
準備すべき営業資料が異なってくるのです。

今回のメルマガは営業資料準備のなかでも
商談相手が相手企業の担当者だった場合に
どういった営業資料が効果的か？
といったテーマを紹介をしていきたいと思います。

企業の担当者相手に営業活動をされる皆さまは
是非ご参考にしていただければと思います。

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>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 511 ◇◆

■商談相手に決裁権がない・・・！？

今週もある電気工事会社様のお話の続きです。

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/>

商談は盛り上がるのに受注に繋がらない・・・。

この会社では新規営業でこのような悩みを持っていました。

そんなある日、ある出来事が起こりました。

いつものように新規商談で訪問した会社から、

「御社の提案は良さそうなのだけど社内稟議に出すときに

説明資料がないんだよね。見積もりと一緒に上席に

御社のことを紹介できる資料をつくってくれない？」

といった相談を受けたのです。

そこで今までの営業資料だけではなく、

営業時に口頭で話している内容について

資料だけで分かる提案書をつくることにしました。

そして、その営業資料を提案したところ、

なんと見事受注に繋がったのです。

・・・これは一体どういったことでしょうか？

当たり前のことですが新規商談の目的は、

相手にこちらのサービスを採用してもらうことです。

決して商談が盛り上がること自体は目的ではありません。

新規営業をされているとご経験あると思いますが、
商談に応じてくれた相手は必ずしも決裁者ではない場合があります。
最終判断は社内稟議に出さないと判断できない場合があります。

このような場合には提案先の企業が社内で検討するための
資料が必要であり、商談時にいくら会話が盛り上がったとしても、
検討資料がなければ決裁者は提案内容の善し悪しを
判断できなくなってしまいます。

今までこの会社では商談時は営業担当が
会話をすることで商談を盛り上げていました。
しかし、商談は盛り上がるのですが
最終的な受注には繋がっていない状況でした。

それを決裁者が見たときにも分かるような形で
改善したことで成約率が向上していったのです。

商談資料は誰に見てもらうためのものか。
改めて考えてみると新しい気付きがあるかもしれませんね。

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/>

(次週は・・・

紹介案件は受注できるのに営業代行は上手くいかない・・・。
営業代行を使った新規営業に悩むホームページ制作会社の
新規開拓物語です。)



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

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)
