

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

ご紹介やお問い合わせは受注できるけど
営業代行からの商談は受注できていない・・・。

皆さま、このような課題をお持ちではないでしょうか？

営業代行を使って取得するアポイントは、
いわゆる電話営業から取得した商談になりますが、
実はアプローチ手段の種類によって
商談の特徴や性質は大きく異なってきます。

電話営業で取得したアポイントの場合、
電話営業の性質を理解せずに商談に挑んでしまうと
営業が上手くいかないことも多くあるのです。

今回のメルマガは、営業代行からの商談が
ご紹介やお問い合わせと比べてどういった違いがあるか？
といったテーマで紹介をしていきたいと思います。

ご紹介やお問い合わせは受注できるけど
営業代行は上手くいかない。という課題がある会社様は
是非ご参考にしていただければと思います。

ご紹介やお問い合わせと営業代行は違います！
商談の性質について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/shoukaitoiawase/>

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>

■営業代行だと受注出来ない・・・！？

今週もある防水工事会社様のお話の続きです

ご紹介やお問い合わせと営業代行は違います！

商談の性質について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

この会社では営業代行を使った新規商談について
問い合わせと同様の受注ができると考えていました。
しかし、同じメンバーが訪問するにも関わらず
営業代行の商談は成約率が悪い状況にありました。

問い合わせと同じメンバーが営業しているのに
なぜ成約率が上がらないのだろう？
営業代行を使った新規開拓は上手くいかないのか・・・。
この会社ではこのような課題を持っていました。

そんなある日、とある会合に出席した際に
同業種で営業代行を使っている会社の担当者と
たまたま話をする機会がありました。
しかもその会社では営業代行を使って着実に
売上が伸びているというのです。

ウチの会社とは一体なにが違うのか・・・？
そこで現状で抱えている課題について相談してみることにしました。

「問い合わせと営業代行の商談は性質が違うから
同じ目標設定をしても上手くいかないですよ。」
その会社の担当者はこう答えました。

どういったことでしょうか？

・・・お話しの続きはまた来週にお伝えしますが、
実はこのような課題を持っている会社は多くいらっしゃいます。
問い合わせと比べて営業代行の商談は成約率が悪いと感じ、
同じような成約率への向上を目指していくのですが、
それができずに営業代行の活用を諦めてしまうのです。

このような状況になる会社にはある共通点があります。
皆さま、なにが原因かお分かりになりますか？

(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)
