

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>

■商談の性質の違い・・・！？

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/>

「問い合わせと営業代行の商談は性質が違うから
同じような商談をしても上手くいかない。」

参加した会合で営業代行を有効活用している
他社の担当者からこのようなアドバイスをもらいました。
これはどういったことなのでしょう？

営業アプローチ手段には大きく分けて2種類に分類されます。
プッシュ型営業とプル型営業です。

プッシュ型営業とはテレアポや飛び込みなど
こちらからアプローチをしていく営業手段です。
そしてプル型営業とはWEBサイトの問い合わせなど
相手がアクションを起こして商談に至るものです。

営業代行を使ったアプローチは、
いわゆるテレアポでのアプローチとなるため
プッシュ型の営業を想定しなければいけません。

ここで重要なポイントは、
プル型営業の場合は、問い合わせがあった内容について
そのまま提案をすればいいのですが
プッシュ型の営業の場合は、
相手のニーズが明確になっていないため

相手の潜在ニーズを喚起させる商談をする必要があります。

例えば、商談時には商品提案だけではなく
商品を活用する全体像や具体的なメリットを伝える必要があります。
又、訪問時に即決を目指すだけではなく
訪問後フォローを継続して行っていく必要もあります。

問い合わせと営業代行の商談では
このような商談の性質に違いがあることを理解して
商談準備や目標設定をする必要があるのです。

この会社ではこれらのアドバイスを受けて
営業代行を使った商談に対する考え方をえるようにしました。
商談準備や目標設定を問い合わせとは違うものにしましたのです。

この考え方の変化が受注率向上に繋がっていったのです。

(次週は・・・

自己紹介が上手くできない・・・。
商談でなにを話せばいいか分からないことに課題を持っている
ホームページ制作会社の新規開拓物語です。)

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/>



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）
