

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行を活用することで新規開拓営業ができるようになった。
ただ、自社で営業ノウハウがないために訪問してから受注までの
営業活動に苦戦している。

このような企業様は多いのではないのでしょうか？

新規開拓営業における営業活動は
既存の顧客に対してのフォロー営業とは異なり、
自社の強みやメリット効果などを
相手に明確に理解してもらうための準備が必要です。

これらの内容を話すときには端的に分かりやすく
自社のアピールをする必要があります。

自社に新規開拓営業のノウハウがない
自社の強みやメリットを上手く伝えることができない

このようなことに悩んでいる方であれば
新規商談で話す自己紹介を変えることで
解決ができる可能性があります。

9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、
『自己紹介』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。

新規商談を成功させるための自己紹介とは？
自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyukai/>

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. 518 ◇◆

■自己紹介に時間を掛けすぎていた

今週もある映像制作会社様のお話の続きです。

新規商談を成功させるための自己紹介とは？

自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

この会社では営業担当者が自社の魅力を少しでも多く理解して
もらいたいと意識をしすぎて、新規商談の中で自己紹介に
多くの時間を割いてしまっていたということが判明しました。

人は初めて会った人の話を一方的に聞けるのは3分が限界であると言われており、新規商談における自己紹介で話す時間も同様です。自己紹介にそれ以上の時間をかけてしまうと、相手に「話が長いな…」と思われてしまう可能性が高いからです。

また、新規商談における自己紹介で話すべき内容は、会社概要、商品・サービス内容、相手に合わせた事例・実績です。

多様な実績を持つ自社の商品に自信を持つ会社の営業担当者は、相手に関係のない業種の実績など、自社の魅力を少しでも多く伝えようとして一方的に話すぎてしまう方もいます。

しかし、情報量が多いというのは本来お客様に伝えたい情報も

その一部として埋もれてしまうケースも多くあります。
つまり本来お客様に伝えたい情報は簡潔に分かりやすく
まとめておく必要があるのです。

この会社は新規商談の自己紹介における時間を3分で行うために、
営業資料や営業トークの見直しを行ったところ、
新規営業における受注率が向上していきました。

・・・皆様はなぜ受注率が向上したと思いますか？

新規商談の自己紹介の目的とはお客様の信頼を獲得することです。
自己紹介の内容が分かりにくく、話が長いと感じられてしまうと、
お客様に不満足を生んでしまい信頼を勝ち得ることは難しくなります。

この会社では新規商談における自己紹介で話す時間に制限を設け、
自己紹介で話す内容を簡潔にしたことが、お客様との信頼関係を
構築しやすい新規商談となり、受注率が向上していったのです。

営業担当者は自社の魅力を伝えるために、伝えなくても良い話を
してしまうことも多くあります。皆さんの会社の営業担当者の方は
本来相手にとって必要のない余計な話をしすぎているということは
ありませんか？

今回の話をきっかけに新規商談における自己紹介の話す時間、
話している内容を一度整理してみてはいかがでしょうか？

新規商談を成功させるための自己紹介とは？

自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

(次週は・・・

新規商談におけるヒアリングが上手くできない・・・。
営業代行を使った新規営業に悩むソフトウェア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）