

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

皆さま、新規商談を行ったあとに見込み客を
どのように追いかけていますか？

新規商談の数は多く行っているが、
その後の追いかけ方が分からなくてなかなか受注にならない・・・。
このように感じている方は多いのではないのでしょうか？

実はその課題、商談時の『見込み客の追いかけ方』を改善することで
大きく解消する可能性があります。

見込み客を追いかけるということは時間や労力が掛かるので、
営業担当者の中でもどのような頻度でどのような手段を
実施すべきかと悩まれている方も多いです。

新規商談の場でその場で全て契約がまとまるケースもあれば、
複数回のフォローによって契約に至るケースもあると思います。
見込み客の追いかけ方を工夫するだけで受注率は大きく変わるのです。

是非、この機会に見込み客を追いかける技術を身につけ、
今後の商談に活かしていただければと思います。

～短期見込み客の追い方を決めるだけで受注率が大幅アップに繋がる！？～
短期見込み客の追い方について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/tankimikomikyakunooikata/>

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>

■なぜ新規商談からの成約率が上がらないのか？

今週はある映像制作会社様のお話しです。

～短期見込み客の追い方を決めるだけで受注率が大幅アップに繋がる！？～
短期見込み客の追い方について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/tankimikomikyakunooikata/>

相手のペースに合わせて新規商談を行っているのに受注に繋がらない・・・。
営業担当者として3年目の彼は新規営業に対してこのような悩みを持ち、
なぜ相手に合わせた資料を用意して提案をしても
受注率が上がらないことに悩んでいました。

社内でも制作部のスタッフとの交流を欠かさず
常に自社サービスの理解を深めたり、最新の情報を商談の際に
先方に提供するなど、新規商談に対しての準備もしっかりと行っていました。
なぜ自分はこんなに受注率が上がらないのかと悩み
上司に相談することにしました。

上司からもらったアドバイスは
相手に合わせて提案をしすぎなのではないか？
例えば新規商談の場で一旦検討しますという言葉聞いて、
その理由を深く聞いたことがあるか？
という言葉でした。

彼はそこで気づいたのです。
確かに資料を作って自分が話したいことを話してただけで、
相手が検討するという言葉を発した時に、
分かりました。と一言で商談を終えていたのです。

確かに新規商談において資料づくりや相手に合わせて
提案を行っていくということは重要なことです。
しかし、ある程度の見込みが高いお客様がその場で悩む

ケースに対してはより深く踏み込んで検討される理由をその場で聞いておく必要があります。短期見込み客に対してはその場で一言が出るか出ないかによって、受注するかどうかが大きく変わることも多くあります。

彼はあらためてお客様が悩まれている際に、そのような点が検討される理由になりますか？と積極的に質問を行うようにしました。

～短期見込み客の追い方を決めるだけで受注率が大幅アップに繋がる！？～
短期見込み客の追い方について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/tankimikomikyakunooikata/>

(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)
