

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>

■案件が進まない本当の理由を聞く

今週もある映像制作会社様のお話しの続きです。

～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/>

短期見込み客の受注率が上がらない・・・。

新規商談を行う中で彼はこのような悩みを持ち、  
上司に相談をすることで解決の糸口を探していました。

上司からは相手に合わせすぎた営業スタイルが  
課題であるという指摘をもらい、  
彼はお客様を契約までリードするということを  
今まで以上に意識して営業に取り組むようにしました。

彼はこの取り組みによって、  
お客様が契約に悩まれているときにも、  
契約に至らない本当の理由を積極的に  
質問するようになりました。

短期見込み客が新規商談の場で契約することを悩む理由は  
いくつかあります。

- ・ 商談内容が不十分であった
- ・ 会社へ稟議を通さなければならない
- ・ 他社から相見積もりを取る予定

このような理由を理解した上で、  
次に繋がる的確な提案がその場でできるかどうかは  
新規商談を担当する営業担当者としての力量が試されます。

また、短期見込み客はこれらのような悩みに対して、  
早期解決策を提示してくれる営業担当者は大歓迎なのです。

彼は営業スタイルを見直すことで短期見込み客への  
フォロースキルが向上し、結果として営業成績も上がっていったのです。

～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/>

(次週は・・・)

見込み客へ契約を進めるタイミングが分からない・・・。

新規商談後の見込み客フォローに悩む  
空調設備工事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](mailto: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](mailto: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)

---