

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ります。

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>

■なぜ短期見込み客が成約に至らないのか？

今週はある空調設備工事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/>

案件があることが分かっているのになかなか受注に至らない・・・。
空調設備工事会社で営業担当者である彼は、ホームページから
お問い合わせいただいた企業に対して新規商談を行っていますが、
お問い合わせ時点では案件があることは分かっているのに
なかなか受注につながる提案ができていないということに悩んでいました。

彼自身はお問い合わせを頂いた企業に対しては、
ご訪問前に事前に電話で連絡を取り、
どのような悩みを持ちお問い合わせをしているかのヒアリングを行い、
当日の資料の準備も入念に行っていました。

このような準備を行っているにもかかわらず、
なかなか受注につながる提案ができていなかったのです。

彼は自分自身では解決の糸口を見つけることができなかったので、
営業成績が良い先輩に相談したところ、
「初回商談で受注に至らなかった時には
次の商談への宿題や約束事をもらっているか？」
と聞かれました。

彼は今回の質問に対して答えることができませんでした。
実際には初回商談で、十分な資料を提供していることで
短期見込み客に対しても次の提案をしなくても
返事を待つだけでよいと考えていたのです。

営業を経験したことがある方であれば、
このような経験はあるのではないのでしょうか？
確かに新規商談の場において、その準備を入念に行い、
当日の商談で全力を尽くすことは重要です。
ただ、短期見込み客に対してはその場の商談で
決まらないのであれば、次に連絡を取る機会を作ることも重要です。

彼はあらためて新規の初回商談の場で受注に至らない短期見込み客に対して、
次の商談への宿題をもらうように取り組んでみることにしました。

～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)
