

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>

■短期見込みから次の商談への宿題をもらう？

今週もある空調設備工事会社様のお話の続きです。

～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/>

短期見込み客の追い方が分からず受注に至らない・・・。

案件があるということは分かっているがなかなか受注に繋げることができない彼は先輩に相談して解決策をアドバイスしてもらうことにしました。

彼は新規商談の為の準備は入念に行っていましたが、
新規商談後はお客様からの返事を待つだけで、
次の商談の約束やお客様への追加提案ができる材料はないかという
ヒアリングが不足していたことが先輩に相談することで発覚したのです。

彼は先輩からのアドバイスをもとに、
新規商談の場で契約に至らなかった際に、
次の商談の機会をいただく、その際に追加提案できる宿題をもらうよう
心掛けて商談に臨むようにしました。

短期見込み客が一度の商談で決めきれない理由はいくつかありますが、
相手がどのような悩みを持ち悩んでいるかというのは
こちらから積極的に質問をしていかなければ
本質的に悩んでいる理由は話してくれません。

- ・これからも他社の話を聞かれる予定はありますか？
- ・社内で検討する際に追加で必要な情報はありますか？
- ・今回ご契約を検討する際に、どのような点が決定要因になりそうですか？

短期見込み客に対してはこのように1歩踏み込んだ質問を行うことで、

次の商談や提案に向けての材料（宿題）を見つけることが重要です。

そして、次の商談の場で宿題に対しての回答をお持ちすると
伝えるのであれば、当たり前ですが必ず相手との約束を守ること大切です。
相手との約束を守ることによってそれは信頼にも繋がっていきます。

彼は今まで新規商談後は結果を待つという受動的な営業スタイルでしたが、
次の商談に繋げるための質問や、契約に悩むポイントを相手に積極的に
聞くことという能動的な営業スタイルに変えたことで短期見込み客からの
受注が増えていったのです。

～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・・・

長期見込みに対してフォローが行えていない・・・。
新規商談後の長期見込み客フォローに悩む
金属加工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)
