

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「長期見込み客フォローは行っても意味がない・・・。」

このようなご意見をいただくことがあります。

新規商談に訪問した結果、見積もりや次回の提案などに繋がっている商談（短期見込み客）はフォローするけど、直ぐに案件にならない長期見込み客はフォローしない。

このようなご意見をいただくことがあるのです。

しかし、本当に長期見込み客フォローを避けて、新規開拓営業を継続していくことができるでしょうか？

これは絶対にできないと言い切れます！

たしかに長期見込み客フォローは掛ける労力の割に成果が見えづらいことはあると思います。

しかし、新規開拓営業で訪問する商談は長期見込み客になることも非常に多くあります。

継続的な新規開拓営業を行っていくのであれば、長期見込み客からも受注を獲得する体制をつくることは必ず直面する必須課題と言えるのです。

今月のメルマガはこのような長期見込み客フォローに課題を持っている会社様の事例を紹介したいと思います。

見込み客フォローが継続できないことに課題を持つ会社様は、是非今回の内容をご活用していただければと思います。

新規開拓営業では見込み客フォローを“必ず”実施してください！
長期見込み客フォローについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

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. 529 ◇◆

■なんで仕事に繋がらないのか・・・？

今週もある金属加工会社様のお話の続きです。

新規開拓営業では見込み客フォローを“必ず”実施してください！
長期見込み客フォローについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/choukimikomiflow/>

名刺交換はできているけど仕事に繋がらない・・・。
新規商談や展示会で多くの名刺交換をしても
受注に繋がっていない現状に彼は悩みを抱えていました。

商談数は増えているし、商談も盛り上がることが多い。
・・・それなのになんで受注にならないんだ？

このようなことに課題を感じた彼は、
既に懇意にしている取引先の担当者に新規取引を
受ける時のポイントを聞いてみることにしました。

アポイントに来てくれたり、展示会で
名刺交換をして盛り上がることはあるのだけど、
こちらにも常に出来る仕事がある訳ではないからね。
何ヶ月後に案件が出てきたら依頼をするのだけど、
実はその時にどの会社が営業に来たか
覚えていないことも多いんだよね。

だから結局いつも使っている業者に頼んでしまうかな。

彼は取引先の担当者からこのようなアドバイスをもらいました。

たしかに彼は新規訪問で初回商談をした後や、
展示会で名刺交換をした相手にその後のフォローは
なにも行っていませんでした。
商談が盛り上がっていれば仕事になるだろう。
このような考えを持っていました。

一度商談で会っただけでは忘れられてしまうのか。
仕事が出てきても声が掛からないはずだな・・・。
相手に覚えてもらうための活動が必要になってくるのか。

彼は取引先担当者のアドバイスを受け
新規営業のやり方を見直してみることにしました。

新規開拓営業では見込み客フォローを“必ず”実施してください！
長期見込み客フォローについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/choukimikomiflow/>

(次週は・・・

休眠顧客から受注を増やしたい・・・。
新規営業が忙しく既存顧客へのフォローができていない
WEB制作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）
