

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行を自社の営業担当者に任せて
上手く受注に繋がっていますか？

「営業担当者が自分たちで動いて
新規受注を取ってきてくれるようになる。」
営業担当者の管理をされている立場の方であれば
これを実現したいと思う方は多くいると思います。

そこで初期アプローチを外部委託して
営業代行会社がアポイントを取得し、
自社の営業担当者が訪問して受注にする形を実現しようと
営業代行会社に依頼をされていると思います。

しかし、営業担当者に任せっきりで
上手く受注に繋がっているのでしょうか？

実はこのような営業代行の運用をしても
上手く受注に繋がらないケースが多くあります。
営業代行を使った新規商談を成功に導くためには
管理者の方のマネジメントがとても重要になるのです！

今月のメルマガは営業代行を活用する上で
営業管理者が考えなければならないポイントを
ご紹介していきたいと思います。
営業代行を活用されている方やこれからご検討される方は
是非参考にいただければと思います。

その営業代行。社内の担当者に任せっきりで上手くいきますか！？
～営業管理者が考えなければ営業代行は上手くいきません！～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/shanaitantosh/>

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. 536 ◇◆

■見込み客フォローを既存顧客に活用できる・・・？

今週はある金属加工会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

その営業代行。社内の担当者に任せっきりで上手くいきますか！？
～営業管理者が考えなければ営業代行は上手くいきません！～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/shanaitantosh/>

この会社は金属加工を行っている会社で、
主に検査治具や試作品の製作を行っています。
この会社の従業員は全部で10名おり、
彼は管理者として営業部のマネジメントをしています。

営業部は3名いますが、実はこの会社では
今まで一度も新規営業を行ったことがなく
基本的に既存顧客の対応がメインとなっていました。
しかし、取引先からの仕事量が安定しないこともあり、
今までにない新規企業にアプローチを行うために
営業代行を使ったアプローチを行っていくことにしました。

この会社では新規開拓営業を行っていくにあたり
営業部の1人を新規営業担当に抜擢することにしました。
今までは既存顧客営業しかやらなかったのですが
新たに新規営業を行っていくことにしたのです。

そこから数ヶ月、営業代行で取得したアポイントに
毎月5件ペースで訪問していきました。
半年稼働した時点で約30件のアポイントに訪問しています。

しかし、その商談のなかで仕事に繋がる話は
まだ1件も出てきていません。
又、今後も見込みに繋がる話もほとんどない状況です。

この状況をどうにか改善をしたいと考えているのですが、
有効な改善指示が思いつかない状況になっています。

どうすれば受注できるようになるのか・・・？
彼はこの状況に頭を抱えてしまいました。

その営業代行。社内の担当者に任せっきりで上手くいきますか！？
～営業管理者が考えなければ営業代行は上手くいきません！～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/shanaitantosh/>

(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)
