

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

新規開拓営業を仕組み化したいと思いませんか？

営業代行を使うことで新規営業が自動的に
回っていく仕組みをつくることは、社長様や
営業管理者であれば当然持たれるお考えかと思います。

煩わしいアプローチ部分は外注し、
自社メンバーは商談・クロージングに集中させることで
継続的に新規受注を増やす仕組みをつくることは
企業にとって大変メリットのあることだと思います。

しかし、その仕組み化は簡単に上手くいくのでしょうか？
いえ。それ程簡単ではありません。

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. 538 ◇◆

■新規営業を仕組み化したいけど・・・！？

今週はあるホームページ制作会社様の
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/>

この会社は社員が全部で3名。
企業のホームページ制作を行っている会社です。

今までは広告代理店の下請けで仕事をする事が多く
新規営業をする機会も多くなかったのですが、
仕事量が毎月安定しないこともあり、
今年から一般企業に対する新規開拓営業も
積極的に行うようにしています。

この会社では今まで新規取引先の開拓については
全て社長が自ら行ってきました。

しかし、新規営業を今後も社長自身だけで行うことは
時間的・コスト的にも制約が大きかったため、
営業担当者を新たに採用し、新規開拓営業を
任せていくことを考えていました。

その際の営業アプローチについては

外部の営業代行会社に委託をしていくことを考えています。
社員は実際の商談・クロージングに集中し、
手間がかかるアプローチ部分は外注することで、
新規受注を増やすための継続的な営業活動を
仕組み化することを考えていったのです。

又、4月には更に営業担当者を2名増員し、
もともといた営業担当者が管理者となることで、
組織的な営業活動ができることを構想していました。

そのような組織づくりを目指しながら、
営業担当者は営業代行会社が取得したアポイントに
毎月7件ペースで訪問しています。
2カ月が経過した時点で約15件の新規商談を
熟している状態になっていました。

しかし、この2カ月の活動のなかで新規受注に
至った件数は未だに1つありません。
又、次の見込みにつながる話も出ていない現状です。

初めのうちは口を出さないようにしていたけど、
このまま続けて効果があるのか・・・？
社長自身も営業代行を使ったアプローチの仕組み化に
徐々に不安を感じ始めていました。

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)
