

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. 539 ◇◆

■まずは先に営業力が必要・・・！？

今週もあるホームページ制作会社のお話の続きです。

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/shanaitantasha/>

営業代行のアポイントに訪問しても受注にならない・・・。

この会社では営業担当者を新しく採用し、
営業代行のアポイントに訪問させることで
定期的な受注を目論んでいたのですが、
上手く成果に繋がらないことに不安を感じています。

4月には更に2名の人員追加を予定しているため、
営業代行を使った新規営業を仕組み化したいのですが
未だ成約に繋がる商談は出ていない状況になっています。

しかし、アポイント内容が悪いことが全て原因かということ
社長自身がアポイントに訪問した場合には、
次回に繋がる話になっているものもあります。
営業担当者が訪問した場合に次回の提案に繋げることが
上手くできていないのです。

営業担当者は会社パンフレットを使って
決められた自社の商品売り込もうとします。

しかし、相手のニーズに上手く合っておらず
商談を次に繋げることができないことが多くあります。

それに対して社長の場合は、相手の要望を聞いて
その課題を解決するための提案を行っていきます。
決められた商品を一方的に売るではなく、
いわゆるコンサル型の提案を行っており、
相手の課題を聞いてその課題解決をするための
提案を行っているのです。

社長は自ら商談に訪問したなかでこのようなこと感じました。

営業代行を使ったテレアポからの商談は
このような課題解決の提案ができなければ、
次に繋げることは難しいのではないか・・・？

もしくは、決まった商品を売るのであれば
相手が興味を持っているか分からないし、
ある程度商談件数を増やしていかないと
ニーズがある企業は出てこないのではないか・・・？

今まではとりあえず営業担当者に訪問させていたけど
営業代行を成功させるためにはまずは
営業担当者に商談のやり方を変えることが先かもしれないな。

彼は営業代行を使った新規営業の仕組みづくりについて
改めて考えてみることにしました。

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/>

(次週は・・・

営業担当者の商品知識は足りていますか・・・？
担当者の商品理解が足りないことで受注に繋がらない
建築塗装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)
