

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

世の中でまだ浸透しきっていない新しい商品を
自社でも販路開拓していきたい

経営者であれば常に世の中の市場のニーズに合わせて
良い商品やサービスの情報を得て、
自社の利益としていきたいと考えている方も
多いと思います。

また、他社で売れている商品を
自社の新しい商品として販路開拓を行うこともあり、
社長自らが商品に関する情報を周囲の方から聞いたり
直接的にモノを目にした上で取り組まれていると思います。

すでに他社で売れている商品を扱うので、
当然自社でも短期的に利益を伸ばすことができるだろうと
考えて取り組むのですが、果たして他社で売れている商品が
自社でも簡単に売ることができるのでしょうか？

結論からお伝えをすると、
これは決して簡単な営業活動にはならないのです。

実は他社で売れていても、自社の営業担当者がそのまま
期待を超える売上を上げられることは少なく、
営業代行を使った新規商談を成功に導くためにも、
商品自体の理解力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
経営者や営業担当者が理解しなければいけない
商品やサービスの競争力について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。

御社の商品・サービスには競争力はありますか？

～商品理解を怠ると営業の成果に大きく影響する～

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/syouhinnokyousouryoku/>

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. 541 ◇◆

■業界動向や競合他社についての知識補充をする・・・！？

今週はある塗装会社様のお話の続きです。

御社の商品・サービスには競争力はありますか？

～商品理解を怠ると営業の成果に大きく影響する～

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/syouhinnokyousouryoku/>

新規アポイントからなかなか受注に繋がらない・・・。

この会社では営業代行サービスを活用するにあたり、

元施工責任者が営業担当者としてあらたに取り組んでいましたが、

3カ月経っても受注に至っていない現状に悩んでいました。

営業担当者はお客様からの質問には、

元職人の知見を活かして返答には困ることはなく、

新しい塗料を活かした見積もり提案に繋がる先も数件ありましたが、

なかなか受注には繋がらなかった。

この会社の社長は今まで営業活動を一人で行っており、

3カ月アポイントに訪問すればある程度の受注も見込めると考えていましたが、現状の結果からあらためて営業担当者となぜ受注に至っていないのかを話し合ってみることにしました。

営業担当者は新しい塗料を用いた見積もり提案には繋げられるが、競合他社に比べて費用感が高めてになっていること競合他社と比べたときにどのような点が違いになっているのかを明確に提案できていないということに悩んでいることが分かりました。

営業担当者は自社の施工の質や単価などは理解していましたが、競合他社の情報や提案先の業界背景などの知識があまりない中で営業活動を行っていたため、他社商材との違いを相手に伝えることができていなかったのです。

営業活動を行う中で自社サービスに対しての知識も重要ですが、それと同時に他社サービスと比べたときの競争優位性に関しても営業担当者は把握しておく必要があるのです。

この会社では今まで社長が一人で営業活動を行ってきたことから、社長以外は自社サービス以外の情報を得るというアンテナを張ることがなく、新しい営業担当者も新しい塗料での提案をすることに拘っていたことにより、相手のニーズに合わせた提案になっていなかったのです。

現在ではインターネットが普及していることから、他社のホームページや、業界のまとめサイトを見たり、同業種の交流会や会合に参加するだけでも多くの情報を得ることができます。

また、既存のお客様への自社サービスに対してのヒアリングや新規営業訪問時に直接的に他社競合がどちらの会社なのかを聞いてみるというものも競合他社を知るためには有効な手段だと思います。

営業担当者はあらためて自社サービスが他社に比べてどのような点が優れているのかを知るために

交流会への参加や既存のお客様へ訪問をして
知識補充を行うことにしました。

御社の商品・サービスには競争力はありますか？
～商品理解を怠ると営業の成果に大きく影響する～
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/syouhinnokyousouryoku/>

(次週は・・・

自社商品をどのように競合他社と差別化させていますか・・・？
営業担当者の商品知識が乏しいことから他社との差別化ができない
広告代理店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)
