

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. 542 ◇◆

■新たな商品で自社の売上を向上させていきたい・・・！？

今週はある広告代理店様の

営業代行サービスの成功事例を紹介します。

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/>

この会社は社員が全部で6名。

一般企業に対してメディアやWEB、映像を活用して企業や製品の
PR活動のサポートを行っています。

今までは既存のお客様からの紹介が中心で

新規営業はあまり行ってこなかったのですが、

ここ数年新規のお客様の数が不安定になってきたため、

あらたに営業代行を活用して新規開拓営業を

行っていくことにしました。

営業担当者は既存のお客様に対してのフォローにも

時間がとられていたため、新たに第二新卒の営業担当者を1名雇い、新規営業活動に力を入れることになりました。

また、この会社は創業30年の広告代理店で歴史もあり、特に映像関係の案件に対しては実績多くあったことから、今後も規模が100名以上の会社に対して、映像関係の仕事を増やしていこうと考えていました。

新規営業担当者はエンドユーザーに対して毎月7件のペースで新規商談に取り組んでいました。

訪問時は直近で案件化しそうな企業だけではありませんでしたが、既存でWEBやSNSで活用する映像案件に対してのニーズは訪問する中でも感じる事ができていたため、見込み客をためるためにも新規営業に真摯に取り組んでいました。

しかし、新規営業を3カ月続けたところ、1件の受注にしか繋がらなかった。

新規営業時に映像案件のニーズはどの企業もあるという印象を受けていたのに、なぜ受注に繋がる頻度が少ないのだろうか・・・？営業担当者はこのような悩みを抱えていました。

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/syouthinnokyousouryoku/>

(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)
