

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. 543 ◇◆

■顧客に喜ばれる情報提供や提案を行っている・・・！？

今週はある広告代理店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/>

ニーズは肌で感じているのに受注に至らない・・・。

この会社は新たに第二新卒の営業社員を雇い、

企業や商品の PR 活動の一環として映像提案を

行っていましたが、3 カ月で1 件の受注にしか

繋がっていない現状に課題を持っていました。

営業経験のない担当者ではありましたが、

商談時には相手の課題も聞くことができおり、

なぜ受注ペースが上がらないのかが分からず、

悩んでいました。

営業担当者は思い切って社長にこの悩みを打ち明け、
相談してみることにしました。

社長自身も営業経験があったため、
今回の悩みに関してあらためて話をきいたところ、
商談相手の課題は聞いているということは判明したのですが、
その解決策の提示に問題があることが分かりました。

営業担当者は映像案件を売りたいという気持ちが先行しており、
商談相手の課題を解決する策を打つためには、
複数手段を組み合わせる提案することが必要で、
本来の広告代理店としての強みをアピールしきれていなかったのです。

自社で新しい商品やサービスを取り扱うことになった会社様の中には
同じような経験をしたことがある方もいるのではないのでしょうか？

今回は新たに入社したばかりの営業担当者であることから、
会社全体の強みを理解していないまま、
目の前の商材を売ることだけに焦点行ってしまったことが
受注率が向上しなかった大きな要因であると考えられます。

この会社は創業 30 年の広告代理店で歴史もあり、
その中で映像以外にも多くの商材を抱えています。

営業担当者としては新たに売り込んでいく商材を
優先的に PR することも大事なのですが、
売りたい商材と既存の商材と組み合わせ、
より競争力を持つ提案を行うということも重要です。

目の前の商材を売ることだけに集中をしてしまう気持ちは
分かるのですが、営業担当者として、会社の代表として
自社の商材を PR する際には会社の強みを活かすための
営業スタイルを身につけるということも意識する必要があります。

営業担当者はあらためて自社理解を深めるために、
自社商材の勉強を行い、一度訪問したことがある先にも

新たに自社の強みを活かしたあらたな提案を用意して
再度営業してみることにしました。

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/syouthinnokyouoursouryoku/>

(次週は・・・

新規営業を行うための商品・サービスとして適切でない・・・？
営業する商品自体に売れない問題を抱えている
建設資材メーカー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)
