

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行を活用しても上手く受注に繋がらない理由の1つに
「新規開拓営業に適した商品選定をできていない」
といったことがあります。

商品選定は出来て当たり前でしょ・・・？
と思われる方もいるかもしれません。

しかし、私ども取引させていただく会社様のなかには
明らかに商品選定が原因で新規開拓営業が
上手くいっていない事例も数多く存在します。
(当然、商品選定に課題があることは
ご本人は気が付かれていないことが大半です。)

- ・ 相手先の企業に発注業務が発生しない
- ・ 提案した商品単体では検討できない
- ・ 市場に商品が浸透していないため啓蒙活動が必要

などなど。

商品・サービス自体の善し悪しではなく
新規開拓営業に適さない商品で営業活動を行っている
会社様は意外にも多く存在するのです。

今月のメルマガは営業代行を使った新規開拓営業を行う上で
商品選定が課題となり営業が上手くできていない事例を
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。

その商品選定・・・。新規開拓営業に適していますか！？
～新規開拓営業に適さない商品で営業代行を使っても成果は出ません！～
商品選定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/shouhinsentei/>

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. 545 ◇◆

■新規開拓営業に適した商品選定ですか！？

今週もあるウェブシステム開発会社のお話の続きです。

その商品選定・・・。新規開拓営業に適していますか！？

～新規開拓営業に適さない商品で営業代行を使っても成果は出ません！～

商品選定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/shouhinsentei/>

この会社は営業代行を使ってウェブシステム開発
のアプローチで新規開拓営業を行っています。

しかし、アポイント取得までは上手くできても
その後の受注に繋がらないことに課題を感じていました。

この会社はウェブシステム開発に関して、
たしかに他社よりも優れた技術力を持っています。

しかし、新規受注にはなかなか繋がりません。
それはなぜでしょうか・・・？

実はこの会社の課題は、営業や商談時の内容ではなく
そもそも「商品選定」にありました。

この会社はターゲットを一般企業に設定していました。
どこかのシステム会社やウェブ会社を介すのではなく
直接一般企業の取引先を増やすことを考えていたのです。

しかし、皆さまも受け手の立場で考えてみれば分かると思いますが
ウェブサイトのリニューアルの話がある時に
ウェブシステム構築を考えることはあるかもしれませんが
ウェブシステム開発をそれ単体で発注することは
通常はあまり発生しないと思われます。
ウェブサイトのデザイン制作などのインタフェース部分と
ウェブシステム構築は合わせて考えるのではないのでしょうか？

たしかに大手企業であればウェブシステム単体で
見直しをすることがあるかもしれません。
しかし、通常の一般企業であればウェブサイト制作に関連なく
ウェブシステムを考えることは多くないと思われます。

このような考え方でいえばこの会社の
システム開発という「商品選定」
それを一般企業に向けてアプローチしていく「ターゲット選定」
このどちらかが間違っていることになります。
いくら商談時のスキルを上げたとしても受注に繋がる可能性は
著しく低くなってしまうのです。

商品選定が新規開拓営業に適しているか・・・？
新規開拓の営業活動が上手くいっていない会社様は
一度考えてみてもいいかもしれません。

その商品選定……。新規開拓営業に適していますか！？
～新規開拓営業に適さない商品で営業代行を使っても成果は出ません！～
商品選定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/shouhinsentei/>

次週は・・・

その商品は市場に認知されている・・・？
商品選定が間違っていることで新規受注に繋がらない
映像制作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）