

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「新規開拓営業に適した商品選定をできていますか？」

このような質問を受けた時に皆さまであれば  
どのように答えられるでしょうか？

そんなの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. 547 ◇◆

---

■商談相手がどのような情報を求めているか！？

今週もある印刷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/>

この会社では印刷業を主としていますが、  
一般的なチラシやカタログなどの制作ではなく、  
大型ディスプレイや企業看板に使われるような  
精巧なクオリティを必要としたデザイン印刷を得意としています。

今までは印刷会社からの仕事が100%でしたが、  
この強みを使って一般企業の新規開拓しようとしています。  
しかし、商談に行っても受注に繋がらないことに課題を感じていました。

なぜこの会社の新規開拓営業は上手くいかないのでしょうか？

この会社の強みである精巧なクオリティの印刷は  
たしかに他社よりも優れたものがあります。  
しかし、そのクオリティ・技術を一般企業が  
どれだけ必要とする機会があるかを考えずに  
営業活動を行っていたことが失敗の要因でした。

当然、ディスプレイや企業看板を見直すことは  
一般企業でも起こり得ます。  
しかし、その機会は数年に1回（良くて年1回）  
程度ではないでしょうか？

その1回を受注するために営業活動を行うのであれば  
長期的なフォローを含めた営業をする必要が出てきます。  
しかし、長期見込みではなく、直近で仕事になる  
案件だけを探すことは商材の性質上かなり難しいと言えます。

もし直ぐに仕事になる案件を求めているのであれば、  
一般企業をターゲットにするのではなく、  
案件を扱う頻度が多いと思われる印刷業や、  
それに近い業種（例えば看板制作やイベント制作）  
などに営業をしなければいけなかったと言えます。

今まで取引のない業種をターゲットに  
新規開拓営業を行うことは良いことなのですが、  
商材の性質を考えずにターゲット選定を行っても、  
成果が出ないことになってしまいます。

アプローチする商材を変えるか、ターゲット先を変えるか・・・。  
この会社では改めて考えるようにしていきました。

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・・・

そのホームページは必要ない・・・！？  
自社ホームページがないことで営業活動が上手くいかない  
建築工事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](mailto: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](mailto: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）