

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

会社全体の営業力を強化するために
営業の業務体制を変えていこう

経営者や役員クラスの方々は
常に会社の売り上げ目標を達成するために
営業の強化について議論する機会が多いと思います。

また、経営者や営業を担当している方は
世の中に溢れている営業のノウハウ本を読んだり、
他社で上手くいっている事例を聞きに
セミナーに参加するなど行っている方も多くいるでしょう。

すでに他社で上手くいった営業のノウハウ事例を扱うので、
短期的な効果を見込んだうえで実践してみるのですが、
果たしてどれだけの効果を出すことができたでしょうか？

結論からお伝えをすると他社の成功事例を参考にすることは
良いことですが、その前に営業の基本的な業務体制が整っていないと
その効果も半減してしまうことがあります。

今月のメルマガは営業代行を活用する上で
新規開拓営業における業務体制に重要性について
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。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？
～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
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/eigyounogyoumutaisei/>

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. 549 ◇◆

■新規開拓営業活動における時間を想定していない・・・！？

今週もある塗装会社様のお話の続きです。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？

～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
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/eigyounogyoumutaisei/>

この会社では戸建てから工場や大型施設に対して、

建物の塗装工事を行っており、

職人の数は多くはありませんでしたが、

施工の質や対応面に関しては

他の会社からの評価も高い会社様でした。

今までは大手建設会社からの下請け仕事を中心でしたが、

仕事量に対しての利益率が良くなかったことから、

工場や介護施設に対しての新規開拓営業を行うことにしました。

しかし、商談数に重ねても、なかなか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？

この会社では新規開拓営業を行うにあたって、

施工部門の責任者に営業を任せていたのですが、

既存の仕事や、急なクレーム等の仕事に時間がとられてしまい、

新規開拓営業の準備や訪問後のフォローにかかる時間が

全く取れていないことが失敗の要因でした。

皆さんの中には既存の仕事を行いながらではあるので、
アポイントの件数を調整しながら営業の準備やフォローに
時間を回せば良いのではないかと思われるかもしれません。

しかし、新規開拓営業を初めて行う会社は
新規開拓営業に掛けるべき時間を事前に想定せずに取り組む
ケースが多くあり、どうしても目の前の仕事を中心で考えてしまい、
準備やフォローが後回しになってしまうのです。

その結果、当日の訪問の場では相手からの質問に対しての返答を
その場で返答できなかったり、訪問後のフォローも十分に
行えていないことから受注に至らないということがあります。

もし営業担当者としての結果を求めるのであれば、
営業スキルの向上も不可欠であり、
そのための手段を検討して実行する時間なども
本来は必要であったとも言えます。

施工の現場管理と営業を兼任するということで、
一人が働くことができる時間には限界があるので、
時間管理能力や、自身が行っている仕事を別の人に
移行していくなどの判断も行わなければ、
成果が伴うような行動を行うことは難しいでしょう。

営業担当者は新規開拓営業に本来掛かる時間を計算して、
あらためて社長に相談してみることにしました。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？

～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
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/eigyounogyomutaisei/>

次週は・・・

営業の仕事内容における優先順位を決められない・・・！？
日々の仕事に追われて営業活動が上手くいかない
人材紹介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)
