

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行を使った新規商談に訪問する時に
どのような準備をするといいか悩まれることはないでしょうか？

私どももお客様から聞かれる質問に、
「今まで営業をしたことがないのだけど何を準備すればいいの？」
といったものがよくありますが、

- なにを事前準備すればいいか分からない
 - 新規商談に訪問する時の資料がない
 - 商談で話すトークがまとまっていない
- このような課題をお持ちの方が多くいます。

営業経験があまりない会社様であれば
このような課題を持たれることもあると思いますので、
それ自体は自然なことなのですが、
この事前準備によって商談成約率は大きく異なります。

営業の世界では「準備 8 割、当日 2 割」と言われている程です。

私どもはこのような企業様が抱える営業課題について
解決の糸口となる成功事例を紹介していますので
他社の事例を知ることで今後皆さまが営業をされる際の
お役に立てればと思っています。

今月はこの「営業の事前準備」について
ノウハウや事例をご紹介できればと思いますので
是非今後の新規営業に活用してみてください。

事前準備で成約率が変わる！？

新規営業の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

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. 554 ◇◆

■商談前に相手のことを調べる！？

今週はある印刷会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

事前準備で成約率が変わる！？
新規営業の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

この会社は印刷事業を主としている会社です。
従業員は3名、今までは営業経験がなく、
主要取引先からもらう仕事をそつなく熟すことで
毎年の売上を維持してきました。

しかし、近年主要取引先からの仕事量が減少しており
今まで取引のない企業にも新規開拓を行っていくことが
必要になっていました。
そこで営業代行サービスを活用した新規営業を行うことで、
取引先の拡大を行うことにしたのです。

新規アポイントは営業代行会社と使うことで
定期的に入ってくるようになっていきます。
毎月3件～5件は新規商談に行くようにしています。

しかし、新規営業を行うにあたりある課題がありました。
この会社では今まで新規営業を行ったことがないため、

商談に臨むためにどのような準備をすればいいのか
分からなかったのです。

営業についてインターネットで検索すると、
「新規商談の訪問先企業の内容を調べて、
それに合った営業資料を準備していくこと」
などが書かれています。

訪問先企業の内容を調べるとは
どんなことを調べればいいのでしょうか・・・？
商談用の資料は会社パンフレットがありますが、
それだけで十分なのでしょうか・・・？

初めて取り組む新規開拓営業について
この会社では営業準備に課題を抱えていました。

事前準備で成約率が変わる！？
新規営業の準備について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyousiryou/>

(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)
