

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

法人営業においてアプローチ手段は様々なものがあります。

私どもはお客様の代わりに電話営業を行っていますが

営業手段として考えれば他にも

ウェブ広告、展示会、DM、紹介、FAXDM、マッチングサイト など

数多くの手段が存在しています。

では、皆さま営業手段が様々なことはご存知だと思いますが

その手段によって出てくる商談の性質に

それぞれ違いがあることはご理解されているでしょうか？

ウェブサイトからの問い合わせで商談になった場合には

その手段による商談の性質があり、

知り合いからのご紹介で商談になった場合には

また違った商談の性質があります。

当然、テレアポで取得した商談については

テレアポによる商談の性質があるといえます。

このアプローチ手段と商談の性質を理解していないと

新規開拓営業は上手くいかないことが多くあります。

今回のメルマガは、

そのようなアプローチ手段による商談の性質について、

上手くいっている会社様の事例を紹介したいと思います。

是非皆さまの営業にご活用していただければと思います。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？

営業代行アポイントの性質について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

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. 558 ◇◆

■テレアポの性質を理解する・・・！？

今週もあるウェブ制作会社様のお話の続きです。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？

営業代行アポイントの性質ついて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

「営業方法によって商談のやり方を変える。」

彼は知り合いからこのようなアドバイスを受け、
自身の営業方法について考え直してみることにしました。

今までは知り合いの紹介で商談することが多かったから
特に営業方法を工夫することもなかったけど、
たしかにテレアポで初めて会う相手に対しては
自分達のことをもっと分かるように紹介しないと
理解してもらえないよな・・・。

いきなり相手の困りごとを聞いても答えないだろうし、
まずはこちらのことを理解してもらう必要があるよな。
ちょっと営業のやり方を変えてみるか・・・。
彼はテレアポでの営業方法を変えてみることにしました。

彼の今まで商談の多くは、共通の知り合いがいたため、
商談開始時にはある程度、場が温まっている状態で

商談を行ってきました。

しかし、テレアポを含め、新規開拓営業のアプローチをする場合には、相手がこちらを信用していない前提で商談がスタートすることが通常です。

その場合に、前提として相手にこちらのことを信用してもらうための商談トークが必要になります。

相手の事業内容をきちんと事前理解した上で
会社紹介、サービス紹介、実績紹介を分かりやすく行い、
その上で相手企業の課題を聞いていく。

言われてみれば当たり前のことですが、
新規アプローチの営業手段で商談に至った場合には、
この当たり前をしっかりと行うことができ、
初めて相手はこちらの話を聞いてくれる状態になります。

（紹介からのアポイントよりも、営業について
深く考えなければ上手くいかなくて当然とも言えます。）

紹介からの商談は上手くいくのに・・・。

と、もし彼と同じようにお悩みの方がいれば、
この意識をもって商談に臨むと上手くいくかもしれませんね。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？

営業代行アポイントの性質について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

（次週は・・・

問い合わせアポイントの性質を理解できていない！？

問い合わせからの商談で競合に負けてしまうことに悩む
広告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）
