

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ある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. 560 ◇◆

■問い合わせ商談を受注するために・・・！？

今週もある広告制作会社のお話の続きです。

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/>

この会社の営業管理者を担っている彼は、
問い合わせからの商談受注率を高めるため
定例会議のなかで商談ロープレをやることにしました。

会社案内、サービス紹介、事例紹介を行いながら、
ロープレは滞りなく進んでいきます。
一見するとスムーズに商談していますが、
彼は営業担当者のロープレを見ているなかで
ある要素が抜けていることを感じていました。

多くのメンバーの商談において、
「競合他社を意識した提案」ができていないのです。

問い合わせからの商談の場合、ほとんどの場合は
自社以外の情報も確認した上で問い合わせをしており、
複数社の話を聞いた上で検討をされているケースも
少なくありません。

そのため競合と考えられる企業と比べて

自社サービスのどの部分が優れているかを
商談のなかで提案していくが求められます。

（テレアポからの商談の場合は、
こちらが能動的に営業を掛けているため
同じ土俵で複数社と提案合戦になることは少ないのですが
問い合わせの場合は、相手主導で業者を探しているため
相見積もりになることが多くあるのです。）

そのような商談においては
当然、他社からの提案内容を理解した上で提案を行った方が
スムーズに商談を進めることができます。
自社メリット1つを伝える場合でも
伝え方が変わってくることも多々あります。

例えば、自社のサービス価格が
市場全体から見て高いか？低いかな？を理解した上で
自社サービス価格を提案していく。

サービス内容の大枠は同じであっても
細部について他社が対応できていないサービス提供部分を
強みとして提案していく。
など。

商談相手の立場になって考えてみて、
自社以外の提案も受けている前提で商談をすることが
問い合わせからの商談では特に求められるのです。

彼は営業担当者の商談方法を見直すために
再度ロープレを行ってみることにしました。

紹介アポイントと同じだと思いませんか！？
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・・・

自己紹介が長い・・・！？

商談での自己紹介が上手くできていないことに悩む
ウェブ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)
