

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

新規開拓営業を行っていく上で
まず一番初めに行うこととしては、
「ターゲット先の選定」が挙げられます。

自社の商品やサービスに最も関心を示してくれる
相手がどういった方を想像し、
そのような相手が多くいると思われる
業界・エリア・規模感・職種 に対して
営業活動を行っていくことが
どの商材においても効果的な営業といえます。

ターゲット先の選定は、新規開拓営業においては
必ず必要となる第一歩目といえます。

さて、このようなターゲット先の選定を行い、
業界・エリア・規模感・職種 などの絞り込みを行った後は
その対象先をリスト化する必要が出てくるのですが、
どのような方法でリストアップをすれば
効率的かつ有効なリストアップが可能となるでしょうか？

電話帳から対象企業をリスト化する・・・。
データ会社から対象企業のリストを買う・・・。

など、様々な方法があると思いますが、
果たしてその方法は最適なリストアップ手段なのでしょうか？

今週からのメルマガは、
このようなターゲット選定における企業のリストアップについて、
当社の事例を交えてノウハウをご紹介しますと思います。

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

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. 586 ◇◇

■リストアップをどうやって行えばいいのか・・・！？

今週からは、ある通信機器販売会社の営業のお話です。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社は全部で3名。

業務用パソコンやビジネスフォンや複合機などの
オフィス機器全般の販売を行っており、
オフィス内での通信コスト削減を行っていくことを
得意としている会社です。

この会社では、今までは既存顧客からのご依頼や、
知り合いからのご紹介で取引先を拡大してきたのですが、
今後は取引先拡大に向けて新規開拓営業を
積極的に行っていきたいと考えています。

営業部門の責任者である彼は、
新規開拓営業を進めていくにあたり、
業種、エリア、企業規模、担当者、売上規模 など
の基準から、どのようなターゲット先が
自社の営業先として適しているかを考えていました。

企業規模が大きい会社の方がオフィス機器の必要性や、
トラブル発生などのニーズは多いと思うけど、
既に入り込んでいる業者があるだろうし、
今までの取引のない会社が営業することを考えると
大手は営業先としては適していないよな。
やっぱり会社の規模感としては小規模で、
エリアも自社から直ぐに対応できる範囲にあった方が
営業時の提案はしやすいな・・・。

このようなことを考えています。

そして彼は自社の最適なターゲットを考え、

- ・従業員規模 20 名以下
- ・エリア 自社から 20km 以内
- ・業種 同業者以外
- ・設立年 会社設立 5 年以内

に当てはまる企業に対して

新規開拓営業を行っていくことに決めました。

規模感が小さく、設立が浅い会社の方が

オフィス機器のニーズがあり、かつ、

新規営業のやり易さを考えても最適であると考えたのです。

さて、このようなターゲット先を考えた彼ですが、

この条件に当てはまる企業をどのように

リストアップしていけばいいのでしょうか？

彼はリストアップの方法を調べてみることにしました。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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)