

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. 588 ◇◆

■リストアップの方法は色々・・・！？

今週もある通信機器販売会社の営業のお話の続きです。

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/>

予算や時間をたくさん掛ければ、
いくらでも良いリストはつくれるだろうけど
どうすればコストを抑えて、短期間で効果的な
リストを作れるだろうか・・・？

新規アプローチ用の企業リスト作成している彼は、
リスト作成の方法を改めて考えていました。

さて、皆さまであればこのリスト作成を行う際に
どのような方法を思い浮かぶでしょうか？

まずデータ会社からリストを購入する方法があります。
この方法であれば企業の規模感や業種だけでなく、
売上や資本金、取引先などの情報も取得することができます。
しかし、データ会社からリスト購入する場合には、
他の手段と比べてコストが高くなることが多く、

又、取得するリストの情報量を増やせば、
それに応じて費用も高くなってしまいます。

そこで、リストデータを購入するのではなく、
収集ツールを活用してリスト化を行うという手段もあります。
専用ソフトなどのリスト収集ツールを使うことで、
一定の条件に当てはまる企業をより柔軟に
リストアップすることができます。
データ会社から購入するリストに比べて、
リスト作成の柔軟性が広がるメリットがあります。

又、より複雑なリスト作成が必要な場合であれば、
リスト作成の業務として請け負ってくれる企業に
依頼をするという方法もあります。
作業内容や条件によって価格は異なりますが、
複雑な要件であってもほとんどの場合で、
必要なリストアップを行うことができます。

このように企業のリスト化手段は様々なものがあり、
必要とするリスト内容によって、その収集方法も異なってきます。

是非皆さまも企業のリストアップが必要な際には、
現在の方法以外に最適な方法がないかを
ご参考にしていただければと思います。

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/>

(次週は・・・

メルマガをやってみたいけど継続できない・・・？

メルマガ運用を行おうと思っても継続することに悩む
建築塗装会社の営業担当者の物語です。)



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）