

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

メールマガジンや、ニュースレター、
ブログや、定期通信カタログ・・・。

過去に営業をしたことはあるけれど、
その時は受注にならなかった相手に対して、
定期的なフォローを行っていく手段として
このようフォロー手段を取られることも
多いと思います。

しかし、これらの手段は実際に行ってみると
継続していくことが課題となり、
途中で断熱してしまうことも多くあります。

このような見込み客フォローを
定期的に、漏れるなく、
なおかつコスト負担を抑えながら継続するには
なにが重要なのでしょうか？

実はこの見込み客フォローを行っていくことには、
件属するためのコツが存在します。

今週からの IB メールマガは、
この見込み客フォローの継続について
当社のノウハウや事例を紹介していきたいと思います。
ぜひ皆さまの営業活動の参考にしてください。

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. 589 ◇◆

■継続的な見込み客フォロー・・・！？

今週からは、ある建築塗装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15名。

主に建築塗装工事を行っており、
一般戸建の外壁塗り替え依頼や、
建設会社や管理会社からの下請けとして、
建築塗装施工を請け負っています。

この会社の新規営業の手段としては、
ウェブサイトからの新規問い合わせや、
テレアポによる商談獲得を主としており、
新規商談が取得できた場合には、
営業担当者が直接訪問して商談をしていました。

新規商談の内容は、見込みが高いものもあれば、
見込みに繋がりがづらい商談も多くあります。
商談内容にもよりますが、全体としては、
結果的に受注に繋がっていない商談の方が
多い傾向にあります。

営業責任者である彼は、
このような商談はしたけれど受注に至っていない相手

(いわゆる見込み客) に対して、
定期的にフォローを行っていく方法を考えていました。

今まで新規商談をした相手に
フォローを行っていくことができれば、
後々そこから仕事に繋がるかもしれないからな。
新規商談時に成約に繋がらなかったとしても、
その後の受注をつくっていくことができれば、
売上拡大に役立つからいいよな・・・。

そこで彼は、毎月2回、自社の見込み客に対して
情報提供のためのメルマガジンを
発信していくことにしました。
自社の最新サービス内容や、施工事例を紹介することで、
過去の商談相手から受注に繋げることを考えたのです。

でもメルマガ発信をやるのはいいけど、
毎月2回も定期発信する内容はどうしようか？
せっかくやるなら漏れることなくやりたいし、
どうしたら継続的に続けていくことができるだろうか・・・。

彼はメルマガを継続していく方法について考えていました。

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）
