

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行会社を使ったテレアポや
自社の営業担当者によるテレアポにより
新規商談獲得をされている会社様が抱える課題として、
新規商談からの受注率（成約率）が低いことが
取りざたされることがあります。

知り合いからのご紹介による商談や、
お問い合わせがあった企業との商談など、
今までの新規商談と比べてテレアポからの商談は
要件に具体性がなく、案件が長期化するため、
商談獲得の手段として劣っている。
と判断されることがあるのです。

・・・これは本当にそうでしょうか？

私どもは今まで数多くの会社様に
新規商談の提供を行ってきましたが、
実際にそこから新規受注に繋がっている会社様は
数多くいらっしゃいます。

しかし、それと同時になかなか受注に繋がらない
という悩みを受けることも数多くあります。

この違いはなにがあるのでしょうか？

今回のメルマガは、
このようなテレアポからの新規商談において
上手く受注に繋がる考え方について
実際の事例を用いてご紹介できればと思います。

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/>

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. 598 ◇◆

■テレポから受注にならない！？

今週からは、あるウェブ制作会社の営業管理者のお話です。

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12名。

企業のウェブサイト制作を行っている会社です。

この会社では企業のウェブ関係を幅広く支援しており、
コーポレートサイトやランディングページの制作だけでなく、
ウェブ広告運用やマーケティングオートメーション活用など
ウェブに関わる様々な内容をサポートしています。

この会社では新規顧客の獲得も積極的に行っていますが、
今まで主な商談獲得の手段として

- ・知り合いからのご紹介
- ・自社ウェブサイトからの問い合わせ
- ・広告会社からの下請け案件

を中心に商談を行ってきました。

しかし、営業担当者の増加もあり、

今まで以上に新規の営業先を増やす必要があり、
新規商談の獲得を行っていく必要がありました。

そこで営業代行会社を使った外注テレアポと
自社の営業担当者の自社テレアポによる
新規商談の獲得増加を行っていくことにしました。

ウェブサイトのリニューアルについて
関心がある企業との新規商談の機会を
毎月の一定件数で獲得していきます。

その会社における現状ウェブサイトの課題や、
既存のウェブ制作会社に対する不満などを聞きながら
新規商談の獲得を行っていきます。

このような取り組みを行っていくことで、
新規商談をする機会は確実に増えているのですが、
1つ大きな課題として、テレアポから獲得に至った商談が
なかなか受注に繋がっていかない状況がありました。

外注テレアポも限らず、自社テレアポも含めて
テレアポからの新規商談の場合に、
受注に繋がる話ができないことが多くあるのです。

今まで他の営業手段での商談は、
競合しても他社に後れをとったことなどなかったのに
テレアポ商談だと、要件も決まっていなことが多いからな・・・。
商談しても、商談しても、仕事に繋がっていく話が
出てこない気がするけど、どうすればいいんだ・・・。

この会社ではこのような悩みを抱えていました。

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)

