

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. 599 ◇◆

■テレアポから受注にならない！？

今週も、あるウェブ制作会社のお話の続きです。

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/>

この会社では新規取引先の開拓手段として
営業代行会社への委託と、自社の営業担当による
テレアポを行っていくことにしました。

今までのWEB問い合わせやご紹介からの商談に加えて
テレアポによる新規商談を毎月10件以上
増やしていくことにしたのです。

営業代行会社も活用したことで
テレアポによる新規アポイントは着実に増えていたのですが、
この会社では営業活動を続けているなかで
ある課題を抱えていました。

テレアポで獲得した商談の受注率が
他の営業手段の商談に比べて著しく低いのです。

問い合わせや紹介からの商談であれば
7割以上は即決で受注できているなかで、
テレアポ商談では10件訪問しても
ほとんどが受注に繋がっていない状況になっていました。

そこでこの会社の社長は、
他のウェブ制作会社がどのようにして受注に至っているのか
営業代行会社に聞いてみることにしました。

・・・ウェブ制作やソフトウェア開発などの
受注単価が高い商材の場合は特にですが、
テレアポからの商談で即決受注を狙っていくことは
上手くいかないことが多くあります。

又、問い合わせや紹介などの反響営業とは違って
テレアポ営業はプッシュ営業になるので、
相手に要件が定まっていない商談も多くなります。

そのような商談のなかで受注に繋げていくためには

- ・相手の顕在化していないニーズを探るヒアリング力
- ・即決ではない相手を追客していくフォロー力

を重視した営業を行っていくことが重要になるのです。

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/>

(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)
