

引き続き昨今は、
WEB商談を希望されるケースが
以前に比べて確実に多くなったと思います。

自社では商材がWEB商談に適さないから
訪問アポイントのみにしている。

このようなお考えの会社様の当然いると思いますが
時代の流れはウェブ商談を主体にしたものに
切り替わりつつあると言えます。

これはコロナウイルスが終息した後も
継続される可能性も高くなっているため
どのような企業様であってもどこかのタイミングで
WEB商談にチャレンジする機会はあるかと思っています。

始めてウェブ商談に挑む時には
なにを準備すれば成果に繋がりやすいのでしょうか？

現物を見なければ効果が分からないような商材の場合は
どのように商談を進めていけば良いのでしょうか？

今回のIBメルマガは
このようなWEB商談時のノウハウについて
ご紹介していきたいと思っています。

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>

■ウェブ商談から受注ができない！？

今週からはある電気工事会社の営業管理者の
新規開拓営業のお話です。

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8名。

一般企業の電気設備や、工場設備の電気工事などを
請け負っている施工会社です。

今までは多くの仕事を建設会社の下請けで行っていたのですが
最近市場環境の悪化から仕事が減っており、
直接、一般企業への営業活動も積極的に行っています。

このような状況からこの会社では、
新規取引先を拡大していくための目玉商品として
新たな省エネ商品を自社開発しました。

機械設備の熱エネルギーを抑えることで省エネ効果を高める
「機械設備向け遮熱フィルム」です。

この商品を使用することで、
機械設備の熱発生を減少させ、暑さ対策を実現し、
余計な空調や冷却装置の稼働を抑えることができますようになります。
この会社では、今後はこの製品を中心に製造工場などに
新規営業を行っていきたいと思っていました。

しかし、いざ営業を始めて見ると
今まで営業経験が多くないこともあり、

新規受注を獲得するための提案を行っても、
なかなか受注には結びつかない状況が続いていました。

しかも最新は、新型コロナウイルスの影響もあり、
直接訪問することを拒む企業も多く、
WEB画面を使った商談を希望されるケースも
増えてきています。

対面の商談であれば、慣れないながらも
なんとか商談を進めることもできたのですが、
WEB商談となると、やり方すら分からない状況です。

WEB商談は行わないこともできるけど、
時代の流れはWEB商談だしな・・・。
今後も避けては通れないよな。
でも、やり方も分からないし、
どうすれば受注に繋がるWEB商談ができるのだろう？

このようなことを彼は悩んでいました。

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）
