

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>

■この商材はウェブ商談には適さない・・・！？

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/>

この会社では、今後の主力商品として
「機械設備向け遮熱フィルム」を中心に
販売することを考えていました。

そして、その営業手段として
ウェブ商談を使った営業を検討していました。

しかし、IT や広告などのサービス業であれば
ウェブ商談も問題なくできると思いますが、
今回のような機械設備の省エネを目的とした商品では
ウェブ商談で営業をすることが難しく
現地を見ないと提案ができないことに課題を抱えていました。

ただ、そうは言っても、
昨今はコロナウイルスの影響もあり、
どのような業界においても時代の流れは、
ウェブ商談を取り入れていく方向に向かっています。

対面商談の方が営業し易いことは承知の上、
ウェブ商談の活用を考えていかなければ
営業が難しい時代になっているのです。

機械設備関係の商材は、
確かに現物を見なければ良さが分かりません。

このような商材をウェブ商談で営業しようと思った場合、
どのように営業していけばいいのでしょうか？

この会社の営業管理者である彼は考えていました。

ウェブ商談で資料は見てもらうとしても
提案したい商品の現物を見てもらわないと
相手もイメージできないよな・・・。

ウェブ商談になった時には
先に製品のサンプルを相手に送っておいて
それを見てもらいながら商談をするとどうかな・・・？

(次週へ続く・・・)

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/>

■ □ —————

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)
