

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>

■ウェブ商談は誰でもできる・・・！？

今週もある電気工事会社の営業管理者のお話の続きです。

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/>

ウェブ商談だと相手にこちらの商品を
直接見てもらうことができないため、
商談をスムーズに進めることが難しい・・・。

機械設備向けの遮熱フィルムを販売する彼は
ウェブ商談についてこのような課題を抱えていました。

そこで彼はウェブ商談を行う際には
必ず事前にサンプル商品を送っておき、
ウェブ商談当日にはサンプルを見てもらいながら
商談を行うことをルールにしました。

実際のサンプルを手元で見てもらいながら
製品の内容を紹介するのであれば
ウェブ画面上でも十分に伝えることができると考えたのです。

このような取り組みを行った結果、
今までウェブ商談では提案が難しいと考えていた
工場設備向けのこの商品ですが、
ウェブ商談でも十分に提案ができることを
実感できるようになったのです。

又、今まで全ての商談に訪問していた状況と比較すると

圧倒的に時間効率が良くなっていることも
ウェブ商談を行うメリットとして発生しています。

事前にサンプルを送ることで
商談時の課題が解決されるのであれば、
今後も全てがウェブ商談になっても問題ないな・・・。

彼はこのようなことを考えていました。

このように一見するとウェブ商談が難しい商材であっても
事前にサンプルを郵送するなどの工夫で
十分なウェブ商談が実施できるケースは非常に多くあります。

これからのご時世では確実にウェブ商談を行う機会が増えます。

全くウェブ商談ができません。ということは
通じづらい時代がやってくると思います。

どのような商材でもウェブ商談はできると思いますので
是非、皆さまもこのような工夫をしながら
ウェブ商談の活用に取り組んでいただければと思います。

(次週は・・・

部下の目標設定をどうしようか・・・！？
営業部の部下の目標管理に悩む空調販売会社の
営業管理者の物語です。)

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/>



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)
