

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

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>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 725 ◇◆

今週の IB メルマガも、
「法人営業での顧客のランク分け方法」
についてご紹介していきたいと思います。

○ 見込み顧客のランク分け方法

先週もお伝えしましたが見込み顧客のランクは
具体的には以下の 4 つに分類されます。

- A：「取引実績もあり、拡大余地もある顧客」
- B：「取引実績はないが、拡大余地のある顧客」
- C：「取引実績はあるが、拡大余地のない顧客」

D：「どちらもない顧客」

このようなランクがあるなかで
こういった基準でランク分けをするかが重要となります。

法人のランク分けでよく用いられる分類基準は主に次の5つがあります。

- 企業規模：売上高や社員数など
- 年間予算：担当者に聞ければ一番いいが、想定でも可
- これまでの取引実績：これまでの購入金額、導入してもらえている商材の種類など
- 直近の取引時期：最終取引時期に近い方が拡大の余地はある
- コネクション度：上層部同士のつながりがあるか

これらの項目を元に、顧客の過去実績と今後の拡大余地を検討します。

整理が終わったら、
各項目 1～10 で点数を付けて ABCD に分類していくことになります。

合計点数で 41～50 は A、31～40 は B といった具合ですね。

あまりに A や B の企業数が少ない場合は A を 35～50 に変更するなど、
基準を少し落として柔軟に考えてください。

(次週へ続く・・・)

営業の御困りごとを解決します！

↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/customer-rank/>



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）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（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>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

【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

〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320（名古屋）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（大阪）
