

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. 727 ◇◆

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。

○ ランク分けは効果検証までがセット

見込み顧客のランクは以下の 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」

ここで気を付けるべきことは、
ランク分けをすることによってリソース配分を変えるのは、
あくまで手段であり、それによって
今以上に成果を伸ばすことが目的です。

具体的には以下のような変化が見られることがゴールになります。

- ・顧客単価を増やす
- ・顧客の購入頻度を増やす
- ・より多くの新規顧客を獲得する

今までとやり方を変える訳なので
当然良い結果が生まれることもあれば、失敗に終わることもあります。

それでも確実にゴールに近づくためには、
ランク分けをした後に「効果検証」もセットで行うことです。

やめた取り組みや新たに実施する取り組み、
その結果などを記録してボトルネックを特定し、
少しずつ改善して前に進んでいく視点を忘れないでください。

ランク分けは成果を変えるためのスタートラインに過ぎませんので、
ぜひ中長期的な目線で取り組んでいきましょう。

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）
