

はやぶさ 第128号 2015年04月10(金)

=====
営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて
5回シリーズの 第1回

著者：(株) アイランド・ブレイン
営業コンサルタント 伊藤 大輔

=====
はやぶさ 第128号を発信します。

【タイトル】 営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて

***** 本題 *****

ごあいさつ

初めまして、株式会社アイランド・ブレインの伊藤大輔と申します。
弊社は営業代行を行っている会社で、企業様に商談の場を提供するサービスを行っております。

現在11期目の会社で、東京・名古屋・大阪で事業展開をしております。

11年間で55業種、1,000社の営業代行実績がございまして、3万件以上の商談提供実績があります。

今回4月10日から5月8日まで全5回掲載をさせていただきます。

弊社の11年間で55業種1,000社の営業代行実績を基に新規顧客開拓ノウハウについてお話をさせていただきます。

今回は見込客先に提案をした後に、どのように回答期限を決めていくかをお話しさせていただきます。

1. 提案をした後に

新規で訪問をした相手からこういったことを言われることが多くあると思います。

「内容は分かりました。一度検討をしてこちらから連絡をします」「一度上司に話をしてからご連絡を差し上げます」などなど・・・。

相手から連絡を頂けるというので、待ってみようと思って待ちますが、連絡は来ません。連絡がないので、連絡をしようにも先方様から改めて連絡すると仰っているので、いつ再確認したらいいのだろうと疑問に思ったことはありませんか？
結局はその後も連絡が頂けずに案件が流れてしまったり、回答の有無も頂けずにそのままにしてしまっている、こういった経験はないでしょうか？

2. 提案後の期限を決める

こういった場合、まずはいつまでに回答を頂けるかという期限を区切っていないことに原因があります。「一度検討をしてこちらから連絡をします」と言われた場合、「かしこまりました。いつ頃にお返事頂けそうですか？」と期限を区切るための質問をすることが大切です。その質問をすると、「1週間後には回答をします」や、「4月中には回答ができると思います」という答えが返ってきます。

さらにここで終わるのではなく、こちらから再連絡できる状況を作ることが大切になります。「かしこまりました。では1週間後に私からも改めて連絡させていただきますね」「では5月に入ってから私からも改めて連絡させていただきます」と伝えます。

細かいことになりますが、「私からも」ということがポイントで、「相手が連絡をする」と言ったことを否定することなく、こちらからも改めて連絡することができる状況を作ることができます。

また、改めて連絡するタイミングとしては、「1週間後には回答をします」と言われた場合、回答をされると言われた翌日に連絡するようにします。

期限当日に電話をしてしまうと、相手が「自分から今日電話をするつもりだったのに・・・」と思われる可能性があるため、相手が回答をされると言われた日から1日は待つようにしましょう。

3. 電話の改めてのかけ方

前回約束をした回答期限が過ぎてしまったとしても悲観をする必要はありません。相手も日々業務に追われていますので、忙しくて連絡ができない、あるいは忘れてしまっている場合もあります。そのためにもこちらから改める必要があります。

さて、ではこういった形で連絡すれば良いのでしょうか？

まずは、先日の商談に対するお礼をお伝えします。「株式会社アイランド・ブレインの伊藤です。先日はお時間を頂きまして、ありがとうございました」と先日の商談の時間を頂いたことのお礼をお伝えします。そうすると相手が、「はい」や「いえいえ」などの相槌を頂けます。その後、「先日ご提案をさせて頂いた〇〇の件ですが、いかがでしょうか？」と相手に投げます。

先方が契約をしたいと思っている場合は、「**お願いをしようと思っています**」や「**いいと思いますよ**」と回答を頂けます。この場合は、「では実施に向けてのお打合せにお伺いをしたいと思うのですが、ご都合いかがでしょうか？」とこの段階で次のステップを行う日にちを決めてください。後日に決めようとするとなかなか日程が決まらない場合も多いので、この場で決めるようにします。改めて再連絡した時に、「**まだ決めることができていないんだよね**」「**ちょっと忙しくて検討できていないです**」と言われる場合もあります。その場合は再度「**かしこまりました。いつ頃ご連絡するとよいでしょうか？**」と再度期限を切ることを行います。そしてその時に決めた期限に再度連絡をします。

4. 提案後の回答の期限を決めるメリット

提案後に期限を決めるメリットとして、売り手側のメリットとしては大きく2つあります。

1つ目は期限を決めることにより回答を頂ける日の予定が組めること。

2つ目は先方の見込み度の判定ができることです。提案をした相手が回答の期限を明確に区切ることができない場合は、直近の見込み客ではなく長期の見込み客となりますが、それは期限を区切ることにより判明をさせることができます。

そして、この点はあまり広く言及がされていませんが、期限を区切るとは実は買い手側にもメリットがあります。提案された内容を導入したいと思ったとしても、他の業務などで忙しい場合はどうしても優先順位が下がってしまい、回答を本当に忘れてしまうこともあります。

その時に売り手側から連絡してもらえるとすることは、回答をするということをお忘れしたとしても導入機会を逃すことはありません。

期限を決めることは相手に失礼ではないかと考える方もいらっしゃいますが、買い手側にもメリットがあることを認識することにより、提案後には自然に、かつ必ず行うことができるようになります。

新規顧客開拓を積極的にすすめたい会社様がいらっしゃいましたら、いつでもお気軽に、お声がけください。

次回は、「訪問をした後はどうフォローするのか？」というテーマです。

□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社アイランド・ブレイン

営業コンサルタント 伊藤 大輔

d.itou@islandbrain.co.jp

■名古屋本社

〒460-0003

名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

TEL：052-950-2320

携帯：080-3610-2113

FAX：052-950-2321

名古屋本社 WEB サイト

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

■東京支社

〒103-0027

東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

TEL:03-5201-3757

FAX:03-5201-3712

東京支社Web サイト

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

■大阪支社

〒530-0001

大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 20F 2-2

TEL：06-6131-8329

FAX：020-6131-1301

大阪支社 WEB サイト

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

□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□

***** お知らせ *****

- ◆ マイナンバー制度導入を検討されている企業様は、パートナー会社：
（株）I & C・HosBiz センターの以下のHP を、参照ください。
マイナンバーに関する参考資料も、参照いただけます。

※ 特にP-マークや品質・環境/情報セキュリティISOを導入済みの
企業様には、ローコストでの導入をご提案できます。

<http://www.hosbiz.net/>

- =====
- ◆パートナー会社の（株）I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで“はがゆい”ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネスドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下のURLを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

- 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。
- 「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000円
特典として（1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キットBOXを頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、

これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 : 定価 70,000 円 (税別)
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます(有料)。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス : happy@keiei-tokkunshi.jp

◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申し込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====