

はやぶさ 第129号 2015年04月17日(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2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129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

株式会社アイランド・ブレインの伊藤大輔と申します。第2回をお送りします。
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。

5回シリーズの第2回

5. 訪問をした後はどうフォローするのか

新規で訪問をした会社様がすぐに契約になれば一番良いのですが、もちろんなかなかそうはいきません。

「すぐというわけではないですが案件が発生しましたらこちらから連絡をします。」

や「社内で検討して何かあればご連絡をしますね。」などなどを言われることがよくあります。

第1回でも記述をしたのですが、相手から連絡を頂けるかもしれないということで待ってみても連絡は来るものではありません。

そうなるはこちらから連絡をしなければいけないのですが、どのような形で連絡するのが良いのでしょうか？

「以前ご訪問をさせて頂きましたが、最近はどうですか？」このような電話をしてしまうことがよくあります。しかし、特に何か話題があるわけでもないので大抵は先に進みません。そうすると、結局その後は連絡がしづらくなり、せっかく新規で訪問をした会社様と疎遠になってしまう・・・。

こういった状況はよく発生していますが、皆様もご経験があるかと存じます。

6. 新サービス・新商品の要因の活用

ここでは、フォローの電話を行いやすくする代表的な方法をいくつかご紹介します。その代表的なものが、「**新サービス・新商品を開発した**」のであらためて提案をさせて欲しいという内容です。この内容は相手にとっても受け入れやすく、また有益な情報である可能性も高いため、再度のアポイントに繋がる可能性が高くなります。しかし、このお話をすると、営業担当の湯から「**新しいサービスというものがすぐにはできない**」「**物を売っているわけではないので、新商品というものが無い**」というお答えがよく返ってきます。

7. 季節要因の活用

その状況を打開する方法の1つが季節要因を使う方法です。

例えば「**もうすぐ年末にもなりますので、来年に向けてご状況をお伺いできればと思いお電話をしたのですが、前のご提案をさせて頂いた件はいかがですか？**」という内容です。年末年始は何かの決定事項が発生しやすいことを利用する方法です。また、同じ考え方になりますが「**年度も変わりましたので・・・**」と言って4月にアプローチする方法や、「**上半期も終わりますので・・・**」と言って9月や10月にアプローチをする方法もあります。

これは基本的にはどの会社様でも活用ができます。

また、季節要因が活用できる商品・サービスをお持ちの会社様はこの方法が積極的に活用できます。例えば、夏向けの商品の場合は春に、冬向けの商品がある場合は秋に

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
“現状を打破したい！”“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。（マイナンバー制度にどう取り組むべきかの
診断もいたします。）

<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-tokkunnshi.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

=====